

مدرب البرمجة اللغوية العصبية

إيان ماكديرموت
ويندي جاجو

الدليل الشامل لتحقيق السعادة الشخصية والنجاح المهني

- أسس علاقات جيدة.
- دعم تقديرك لذاتك.
- وسِّع مدى قدراتكَ العقلية.
- حقِّق الصحة، والثراء، والسعادة.
- اجعل عملك مثمراً.





NLP

مدرب البرمجة اللغوية العصبية

الدليل الشامل لتحقيق السعادة الشخصية والنجاح المهني

- أسس علاقات جيدة
- دعم تقديرك لذاتك
- وسّع مدى قدراتك العقلية
- حقّق الصحة والثراء والسعادة
- اجعل عملك مثمراً

إيان ماكديرموت
ويندي جاجو





A COMPREHENSIVE GUIDE TO PERSONAL WELL-BEING & PROFESSIONAL SUCCESS

IAN McDERMOTT
& WENDY JAGO





محتويات

المقدمة

يعد كتاب " مدرب البرمجة اللغوية العصبية " كتاباً عملياً يمكنك أن تستوحي منه السبيل إلى تحقيق النجاح خطوة بخطوة في كل مناحي الحياة . إنه يشرح كيف يمكن لمنظومة المعلومات والتقنيات التي تعرف باسم البرمجة اللغوية العصبية ـ فضلاً عن مهارات التدريب ـ أن تقدم لك طرقاً أكثر وضوحا وفاعلية لتحقيق التفوق في كل ما تقوم به .

قد يكون لك أهداف محددة رسمتها في عقلك ، أو قد تكون لديك رغبة في تحسين وتوسيع رقعة مهاراتك الحياتية . سوف يوفر لك الكتاب كل الدعم اللازم لتحقيق كلا الهدفين من خلال البرمجة اللغوية العصبية . هناك بالفعل العديد من الكتب المتازة التي تناولت الموضوع ذاته ، ولكن هذا الكتاب مختلف ، حيث يلقي الضوء على مدى أهمية وديناميكية الجمع بين هذين الهدفين في حياتك الخاصة .

قد يقع في نفسك أن البرمجة اللغوية العصبية ما هي إلا مجموعة من الأدوات ، وأن التدريب ما هو إلا إطار من الدعم الذي يقودك نحو أهدافك المختارة ؛ إلا أن الحقيقة هي أن كلاً من البرمجة اللغوية العصبية والتدريب سوف يحققان لك النجاح المرجو لأنهما يعرضان مجموعة من الوسائل العملية التي تركز على الإنجاز ، وهي قادرة على تحقيقه من خلال تقنيات محددة .

التقيت أنا و" إيان " ، و " ويندى " لأول مرة في إحدى ورش العمل المتخصصة في منتصف الثمانينيات ، حيث جمعنا برنامج تدريبي واحد . في هذا الوقت ؛ كان " إيان " يقوم بإعداد ندوات تعليمية دولية ، وكانت " ويندي " تتمرس لكي تصبح إخصائية نفسية . وعندها تعرفنا على البرمجة اللغوية

العصبية وأدركنا إلى أي مدى يمكن أن تساعد على تغيير مفهوم الشخص عن حياته ؛ ومن ثم تدفعه إلى الأمام .

ومنذ هذا اللقاء ؛ اشتهر " إيان " عالمياً كمدرب ، ومشرف ، واستشارى ، وكاتب في مجال البرمجة اللغوية العصبية . أما " ويندي " فقد ساعدت مئات الأشخاص من خلال عملها كمحللة ومدربة وقائدة . وعندما حان وقت تدربها على البرمجة اللغوية العصبية ؛ تحولت " ويندي " ــ بطبيعة الحال ـ إلى ندوات التدريس العالمية ، وقد نمت شراكتنا في الكتابة بعد تعرفنا على هذه المفاهيم الجديدة بعد مرور بضع سنوات .

عندما نستخدم كلمة " نحن " في سياق هذا الكتاب ، نتحدث عن أنفسنا بشكل أساسي بوصفنا مدربين ومؤلفين لهذا الكتاب . ولمزيد من الوضوح والمباشرة فنحن عندما نستخدم كلمة " أنت ، أو أنتم " في سياق الكتاب ؛ يكون ذلك في عبارات كالتالية " أنت عندما تلاحظ ..." ، أو " عندما ترغب في ... " . وعلى الرغم من ذلك ، نحن نريد أن نركز على كون البرمجة اللغوية العصبية جزءاً من نسيج حياتنا اليومية ، وقد وجدنا أن فائدة الأدوات والوسائل التي تقدمها لنا لا تقدر بثمن .

■ ما الذي يمكن أن يقدمه لك كتاب " مدرب البرمجة اللغوية العصبية " ؟

هذا هو أول كتاب يربط بين أفضل ما في البرمجة اللغوية العصبية وعملية التدريب . سوف يقدم لك الكتاب العون والمساندة لتحقيق أهدافك المحددة ، والتحكم في الجوانب الأساسية لحياتك على نحو أكثر فاعلية .

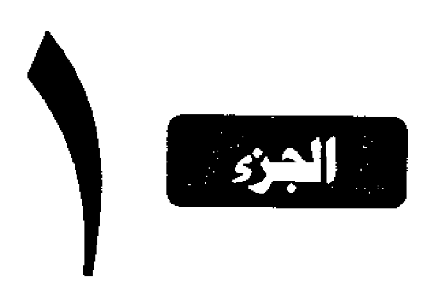
ربما تُسائل نفسك : وهل قراءة كتاب يمكن أن تجدي بنفس قدر وجود مدرب يرشدك ويدلك ؟! نحن نؤمن أن استخدام الكتاب بهذه الطريقة كدليل يمكن أن يكون بمثابة تجربة فعالة ومثيرة ، ونأمل أن تجد نفسك أثناء قراءة هذا الكتاب في حالة تسمح لك بإقامة حوارات داخلية بناءة مع نفسك . سوف نسعى ـ في الكثير من الأوقات ـ للمبادرة باستثارة مثل هذه الأحاديث داخلك عن طريق طرح بعض الأسئلة عليك لكي ندفعك للتفكير فيها تماماً كما كان

سيفعل أي مدرب ، أو قد نقترح عليك أن تختبر وتفحص بعض الأحداث من واقع تجاربك السابقة ، وكما هو الحال بالنسبة للتدريب المباشر على يد مدرب ، سوف نستفسر من آن إلى آخر عن ماهية أهدافك في الوقت الراهن في هذا الموضع أو ذاك من الكتاب . وعندما تدرك ما تريده بالفعل ؛ سوف يكون بوسعك أن تنظم نفسك ـ على المستوى الشعوري واللاشعوري ـ وصولاً للهدف . لذلك ؛ سوف يكون بوسعك أثناء قراءة الكتاب أن تخضع ما تقرأه لما تمر به في حياتك من مواقف معينة واحتياجات وأهداف .

ينقسم دليل البرمجة اللغوية العصبية إلى خمسة أجزاء . الجزء الأول يتناول بالتفصيل البرمجة اللغوية العصبية والتدريب . أما الجزء الثاني فهو ينصب على الأدوات الرئيسية للبرمجة اللغوية العصبية ، والتي سوف تحتاج إليها لكي تساعدك على تحقيق أهدافك . سوف تجد أثناء القراءة أننا كثيراً ما نشير إلى هذه الأدوات ، ونظهر كيف يمكن استخدامها في المواقف والملابسات المختلفة ؛ حتى أنك ستألفها شيئاً فشيئاً مع مواصلة القراءة . أما الجزء الثالث من الكتاب فهو يبحث في معنى الفشل والنجاح ، وكيف يمكن أن تصبح أكثر تقبلاً لهما بدلاً من أن تميل إلى الحكم على الأشياء من خلال لونين فقط ـ الأبيض والأسود ـ أو من منطلق الجيد والسيىء . أما الجزء الرابع فإنه يقدم الأبعاد الخمسة للنجاح ، والتي تعتبر أساسية وضرورية لتحقيق الأهداف . وأخيراً ، يركز الجزء الخامس على جوانب حياتك الأساسية ؛ مما سوف يساعدك على تحقيق ما يلي :

- رفع تقديرك لذاتك .
- بناء علاقات جيدة .
- دعم القوى العقلية وحفزها لأقصى مدى .
- تحقيق الصحة ، والثراء ، والسعادة .
- جعل العمل مثمراً .
- إحياء وتنشيط الحياة الروحية .

وبمجرد أن تتقن استخدام أدوات البرمجة اللغوية العصبية وتقنيات التدريب سوف يكون بوسعك مواصلة تطبيقها في كل جوانب حياتك كلما احتجت إليها . وقد اكتشفنا أنه مع تطور التدريب الذاتي المباشر ؛ يشرع الشخص في طرح نفس نوعية الأسئلة التي كان سوف يطرحها عليه المدرب ، فضلاً عن أنه سوف ينجح في الإجابة عنها . لذا فإننا نؤمن أن نفس النتيجة سوف تتحقق عند قراءة هذا الكتاب . ولعل هذا هو ما يدفعنا في بعض الأحيان إلى ترك بعض الأمثلة " معلقة " ، أو إلى الاكتفاء باقتراح القليل من أدوات البرمجة اللغوية العصبية فحسب بدلا من إعداد قائمة طويلة ومجهدة منها . وقد وجدنا من خلال التجارب أن عادة طرح سؤال : " وماذا بعد ذلك ؟ " قد صارت من العادات التى يتزايد تكرارها على مدار فترة التدريب ، وهذا السؤال يعمل على توسيع آفاقك ويخلق لديك قناعة بأن هناك المزيد والمزيد من الخيارات التي تفوق ما تصورته من قبل . وختاماً نأمل ، ونؤمن أنك من خلال قراءتك لهذا الكتاب سوف تستمتع بفكرة كونك مدرب نفسك الخاص .



التدريب والبرمجة اللغوية العصبية

مقدمة

إن التفكير والشعور والسلوك كلها من الأمور التي ينظمها العقل . إن البرمجة اللغوية العصبية تمنحك الأدوات اللازمة لفهم كيفية خلق تجربتك الخاصة والتواصل مع نفسك وغيرك على المستوى العملي .

لقد استحوذت علينا ـ نحن البشر ـ العادة في التفكير والشعور والتصرف . هناك بالفعل بعض العادات النافعة ، غير أن هذا لا ينفي وجود بعض العادات الأخرى غير الفعالة أو القاصرة ، أو حتى المدمرة . إن البرمجة اللغوية العصبية سوف تساعدك على فهم أنماط العادات والتفكير الخاصة بك ، وكيف تشكلت في ظل تاريخك الماضي ، وكيف تؤثر عليك الآن ، وكيف يمكنها التأثير على مستقبلك ، أما ما هو أكثر من ذلك فهو أن البرمجة اللغوية العصبية سوف تمنحك أدوات لتغيير أو ضبط هذه الأنماط حتى تتماشى مع ما هو هام بالنسبة لك ، وما يوافق رغباتك .

ولأنها تقدم لنا هذا النوع من الفهم ، فإن البرمجة اللغوية العصبية قد أثبتت مكانتها بوصفها أداة فعالة في تنمية شخصية الفرد والقدرة على التواصل في شتى مجالات الحياة . سوف تمكنك من بناء " نماذج " للتفوق والتميز حتى تستغلها في تحسين حياتك ، حيث ستمكنك من تحقيق أهدافك بسرعة وفاعلية ، كما يمكنك أن تطبق ما تعلمته في العمل والمنزل .

إن فهم البرمجة اللغوية العصبية وتطبيقها سوف يجعل رغباتك الحقيقية أكثر وضوحاً أمام ناظريك ، وكذلك سوف تساعدك على تحقيق أهدافك وتمكنك من البحث عن طرق جديدة لحل مشاكلك واكتساب المهارات التي طالما أثارت

إعجابك بالآخرين ، كما تساعدك على الاتسام بالوضوح فيم يخص قيمك ، وبالتالي التصرف وفق مقتضياتها ، وهي تكشف لك قدرة معتقداتك على حفز طاقاتك أو تقييدها ، كما أنها تشجعك على الإقدام على كل التغييرات التي تحتاج إليها وتخطي آثار التجارب السلبية ، وتعزز الشعور بالثقة في كل ما تقوم به .

إذن أين يأتي دور التدريب في هذا الصدد ؟ إن المدرب يعمل بطريقة مباشرة مع المتدرب ، ويتم ذلك عادة عبر الهاتف . إن المدرب يمكن أن يساعدك على تصور أهداف قابلة للتحقيق ، ويتوصل معك إلى الخطوات التي يجب اتخاذها لتحقيق هذه الأهداف والتعرف على المصادر الداخلية والخارجية التي سوف تساعدك في هذا السياق ، ويشجعك على مواصلة الالتزام بالمسار الصحيح ، وعمل كل ما ينبغي عمله لإحراز تقدم مستمر . إن التدريب سوف يمنحك بنية واضحة ومحكمة ، ولكنه لن يملي عليك ما يجب عمله وكيفية عمله ؛ سوف يثبت لك أنك تملك بالفعل الإجابة عن الأسئلة التي تدور حول الماهية والكيفية ، حتى على الرغم من تصورك لكونك لا تملك إجابات لها .



ما البرمجة اللغوية العصبية ؟

إن البرمجة اللغوية العصبية هي دراسة التفوق البشري ، وهي تقدم مجموعة من المعارف عن كيفية تصور الكائن البشري لما يمر به من تجارب وكيفية تفاعله مع الآخرين .

ظهرت هذه المعرفة أول ما ظهرت في السبعينات من القرن العشرين عندما شرع " ريتشارد باندلر " ـ الذي كان في ذلك الوقت طالب يدرس الرياضيات في جامعة " كاليفورنيا " في " سانتا كروز " (UCSC) ـ بدارسة ما قام به رائد مدرسة الجشتالت (علم النفس الصورى) " فريتز بيرلز " . وقد انبهر " جون جريندر " أستاذ اللغويات في جامعة " كاليفورنيا " بالنماذج اللغوية التي كان يولدها وينسخها " باندلر " . وشرع الاثنان في اختبار وشرح مدى نجاح العديد من وسائل التواصل الفعالة ـ قام بذلك " فريتز بيرلز " أولاً تلته " فرجينيا ساتير " ، " وميلتون إريكسون " ـ في مساعدة المترددين عليهم طلباً للعلاج على إحداث تغيرات جذرية في حياتهم ، وقد بدأ هذا التوجه " فريتز بيرلز " ، ثم تلته " فرجينيا ساتير " ، " وميلتون إريكسون " .

وهكذا بدأت مسيرة التفوق التي هي السمة المميزة للبرمجة اللغوية العصبية . منذ البداية ، وفي وقت مبكر جداً عمل باندلر ، " وجريندر " بشكل غير رسمى مع مجموعة من الطلبة والزملاء الذين تحول بعضهم إلى مساعدين في تطوير البرمجة اللغوية العصبية من خلال رؤيتهم الخاصة ، يمكن أن نذكر من بينهم

" روبرت ديلتز " ، " وجوديث ديلوزيه " ، و " ليسلي كاميرون باندلر " ، و " ديفيد جوردن " ، " وستيفن جيليهام " وجميعهم من أعلام مجال البرمجة اللغوية العصبية ، كما أن كلاً منهم يعتبر رائداً نابهاً ، وكاتباً مشهوراً في هذا الصدد . إن إجابة ما طرحوه من أسئلة قد شكل أساسيات البرمجة اللغوية العصبية . فمنذ البداية كان العمل قائماً على التعاون وتضافر الجهود بين هؤلاء الباحثين ، وقد بقيت البرمجة اللغوية العصبية على هذا النحو منذ ذلك الحين .

من الأمور المألوفة في مختلف مجالات العمل أن نسعى لفهم التفوق من خلال حث المتخصصين والخبراء في هذا المجال على طرح نظرياتهم في هذا الصدد . وحتى نعلم ما الأساسيات التي قام عليها عملهم ، وسبب وكيفية إنجاز ما يقومون به . وبناءً على التجارب والتدريب الخاص بكل منهم ، سوف تكشف إجاباتهم أكثر من أفعالهم عن معتقداتهم ونظرياتهم سواء كانوا معالجين نفسيين أم نجوماً رياضيين .

وقد طرح مطورو البرمجة اللغوية العصبية مجموعة متنوعة من الأسئلة . لقد تمحور جل اهتمامهم على ما حدث بالفعل ، حين توصل مرضاهم إلى تحقيق التميز والتفوق ، عندما نجح العلاج ، ونجح المرضى في تخطي مشاكلهم سواءً كان ذلك على المستوى الظاهري في السلوك الخاضع للمراقبة ، أو المستوى الداخلي فيما يخص أفكار ومشاعر المريض . لقد كانوا ينقبون عن النتائج وليس فقط إرساء نظريات ، وكانوا يرغبون في التعرف على الوسائل الناجحة بالفعل . وقد قادهم إلى ذلك حب استطلاعهم ، أو على الأصح " افتتانهم " بالأمر ؛ لأنهم كلما لاحظوا وطرحوا المزيد من الأسئلة ، زاد فهمهم لما يحدث ، وبات من الأكثر وضوحاً أن التفوق (والمقصود به في هذه الحالة الفاعلية العلاجية) له بنية واضحة . وما أن شرعوا في التعرف على هذه البنية ، حتى بدأوا في نقلها للآخرين . إن الكثير من الكتب التي صدرت في وقت مبكر عن البرمجة اللغوية العصبية في السبعينات والثمانينات من القرن العشرين تبث روح الحيوية والإثارة التي عكستها البدايات الأولى لهذا العلم . وقد عكست كتبهم التي تولت نشرها دار " ريل بيبول " للنشر حس الدهشة والتعجب الذي اعتراهم عند اكتشاف الأنماط الأساسية للتفكير والسلوك البشري ، وكذلك شعورهم بالقدرة على توظيف هذه المعرفة لتنمية تقنيات قوية لمساعدة الآخرين على تحسين

نوعية حياتهم ومن عناوين كتبهم : " تحول الضفدع إلى أمير " (١٩٧٩) " التحولات " (١٩٨١) ، إعادة التأطير " (١٩٨٢) .

ولكن البرمجة اللغوية العصبية تتخطى مجرد كونها عدداً من التقنيات المحددة ؛ إنها جسم معلومات وأسلوب لرؤية الأشياء وطريقة تفكير ، وهي تقوم على الكيفية التي يفكر ويتصرف بها الناس بالفعل ، وليس على النظريات التي تتناول الأسباب التي تفسر تصرفاتهم ، أي أنها ترتبط ارتباطاً راسخاً بالواقع وليس التكهنات . إنها تقوم على أمور مجدية ، وبالتالي فهي لا تقدم إلا كل ما هو مُجدٍ ونافع .

تشمل البرمجة اللغوية العصبية منذ بدايتها عنصر العمل ؛ أي العمل بين الناس والعمل وسط الناس . أما التدريب فينطبق عليه نفس الشيء ؛ فهو عملية تقوم على التضافر المشترك بين المدرب والمتدرب ؛ إنهما يعملان مع بعضهما البعض لتحقيق أهداف المتدرب . إن كلاً من البرمجة اللغوية العصبية والتدريب ينبعان من الاعتقاد بأنك يمكن أن تتعرف على رغباتك وأنك تستطيع أن تحققها ، مع الوضع في الاعتبار الأخذ بالأسباب السليمة لتحقيقها ، وكذلك القدرات والموارد اللازمة . أما مهمة مدرب البرمجة اللغوية العصبية فهي أن يساعدك على العثور على المصادر التي تحتاج إليها ، وأن يعمل معك للتحرك نحو الأهداف على نحو يحقق لك أفضل فرصة لإنجازها .

أما أحد المبادئ الأساسية في البرمجة اللغوية العصبية فهو أن " الحقيقة " **ليست شيئاً موجوداً " بالخارج " ، وإنما هي شيء يقوم به كل شخص منفرداً بالفعل ببذل الجهد لكي يشيده داخل عقله ، كما أنها تتشكل وفقا للطريقة التي يتعامل بها كل إنسان مع تجربته . إن نفس الحدث يمكن بالفعل أن يعني أشياءاً مختلفة بالنسبة لأشخاص مختلفين** . وما أن نتعلم النظر إلى تجاربنا الخاصة والنظر إلى تجارب الآخرين بهذه الطريقة ، سوف ندرك بعدها ـ على الفور ـ أن هناك اختيارات متاحة أمامنا ، كما أن تطبيق البرمجة اللغوية العصبية سوف يمنح كل منا المزيد من الخيارات ؛ ومن ثم فرصة أوسع للتكيف والشروع في تخير مجال عمل يلائمنا بشكل أفضل ، أو حتى تحقيق مزيد من الاستمتاع بحياتنا .

ولكن هل يمكن أن يستفيد الجميع من البرمجة اللغوية العصبية ؟ هذا هو ما أكدته خبرتنا في هذا المجال . إن البرمجة اللغوية العصبية ليست حكراً على

الخبراء الذين يفرضون " تفسيراتهم " و" توجيهاتهم " من موقع التفوق والسيطرة . إن أحد عجائب التدريب وتطبيق البرمجة اللغوية العصبية هي أنها تمدك ببصيرة نافذة وآراء جديدة ، على الرغم من أنك قد تكون بالفعل مدركاً لها ، بل ربما كنت تعمل على تطبيقها من قبل . إن البرمجة اللغوية العصبية ليست عباءة مهنية ترتديها في العمل ، وتخلعها بعد الانتهاء منه ، ولكنها طريقة للفهم والتصرف تتكامل مع التفكير والسلوك ؛ لأنها نبعت في الأساس من التفكير والتصرف . وهذا ما يجعلها سهلة التطبيق .

■ تطبيق البرمجة اللغوية العصبية لإضفاء معنى على العالم

إن حقيقة كوننا نخلق واقعنا الخاص هي أحد الاكتشافات الأساسية التي توصل إليها الرواد الأوائل للبرمجة اللغوية العصبية . في وقت أو آخر ، سوف يندهش الكثير منا عندما يدرك أن ما نحمله من ذكرى عن أحد الأحداث يختلف تمام الاختلاف عمّا يحمله شخص آخر ؛ وأننا قد لاحظنا أشياء مختلفة أو توصلنا إلى نتائج مختلفة . أحيانا قد تبدو لنا تلك المفارقات في التفكير أمراً مسلياً ، وأحياناً قد يحالفنا الحظ لكي نكتسب المزيد من التعمق في التفكير في الحدث من خلال سبر أغوار الذاكرة ، وأحياناً ـ في حالات الجدل أو النزاعات القضائية ـ قد يقود هذا التباين في الرأى إلى حالة من الاضطراب . عندما كنا نقوم بمهمة تدريب الأزواج ، أو التعامل مع بعض الزملاء ، كان الأمر يبدو لنا أحياناً وكأن كل طرف يتحدث بشأن حدث مختلف عن الحدث الذي يحكي عنه الطرف الآخر ! كان من الواضح أن كل شخص كان يملك "حقيقة " خاصة يؤمن بها . فكيف يمكن أن يحدث ذلك ؟

إن البرمجة اللغوية العصبية تمدنا بأسرار هامة عن الأسباب الخفية لتشكيل مثل هذه "الحقائق " المختلفة . إن لكل شخص طريقته المختلفة في انتقاء وتسجيل المعلومة وهو نظام يعمل عادة على المستوى اللاشعوري . إن العقل يملك طرقه الخاصة في فرز وتصنيف المعلومات التي تختلف بشكل متباين من شخص إلى آخر مما قد يقودنا بسهولة إلى حالة من اللبس أو سوء الفهم .

إن حواسنا الخمس ـ على سبيل المثال ـ تنقل لنا معلومات عن العالم الخارجي (من خلال البصر ، والسمع ، والإحساس ، والتذوق ،

والشم) ، ولكننا نستخدمها أيضا لتفسير المعلومات . إننا في واقع الأمر نعيد صياغة المعلومات لأنفسنا على المستوى الداخلي . ولهذا السبب ؛ فنحن في سياق البرمجة اللغوية العصبية نتحدث عن نظم إعادة الصياغة . ولأسباب مازالت شبه مبهمة ، يميل بعض الأفراد إلى تفضيل بعض الحواس (تكون في العادة حاسة أو حاستين) عن غيرها من الحواس من حيث إعادة الصياغة الداخلية للحقائق ؛ على الرغم من أن كلاً منا يستطيع أن يستخدم كل حواسه إن أراد .

إن أي شخص ينجح بالفعل في تطوير نظام إعادة الصياغة ، سوف يبدو نابهاً . بل إن ذلك قد يكون شكلاً من أشكال العبقرية . وعلى الرغم من ذلك ، فهناك بعض الفوائد المباشرة الأخرى . عندما تتعرف على ما يمكنك القيام به بسهولة وإتقان سوف يكون بوسعك أن تضع يدك على مواطن القوى بداخلك ، وبالتالي تحصد فوائد غير متوقعة . إن كل شخص له أولوياته المفضلة الخاصة في ظل نظم إعادة الصياغة .

كان " جيريمي " أحد من خضعوا للبرمجة ، وكان يتمتع بتكيف سمعي مرتفع المستوى . لقد كان يحب الموسيقى ، لكنه كان بحاجة لأن يتعلم كيف يسترخي لكي يخفض من ارتفاع ضغط الدم الذي كان يعانيه . بعد قدر من التجارب ، وجد أن الاستماع إلى الموسيقى داخل نفسه كان إحدى الطرق الفعالة لخلق حالة من الهدوء الداخلي . وبقليل من التمرس ، وجد أنه ليس فقط قادراً على " عزف " مقطوعات موسيقية كاملة داخل ذهنه بل إنه كان قادراً أيضاً على تخير أساليب التسجيل المختلفة (بمعنى طرق العزف المختلفة) أو الأجزاء التي كان يقتصر فيها العزف على آلة منفردة . لم ينظر " جيريمي " إلى هذه الملكة بوصفها أمراً مستغرباً أو مثيراً للدهشة لأنها كانت مقدرة طبيعية يتمتع بها . ولكن هذه القدرة قد أثبتت نجاحها المثير بالنسبة له ؛ لأنه عندما كان يقوم بعزف الموسيقي في نفسه بشكل منتظم ، كان يصبح أكثر استرخاء . وبعد بضعة أسابيع من الممارسة المنتظمة ؛ انخفض ضغط دمه ليصل إلى المعدل الطبيعي ، والذي كان بوسعه الحفاظ عليه شريطة أن يواصل عزف الموسيقى في نفسه .

وما أن تدرك أنه يمكنك أن تعيش " نفس " الحالة من خلال آليات فرز مختلفة مع حواس الإنسان المختلفة ، سوف يكون بوسعك أن تستوعب كيف يحدث الاختلاف بين شخص وآخر في تناول نفس الحدث .

ذهبت " ماري " ، و " رينيه " إلى نفس الاجتماع في العمل . ركز الاجتماع على خطط العام التالي وشمل بعض قضايا الجدل الساخنة حول عدد من المقترحات المحددة . انتابت " ماري " بعد الاجتماع حالة من الإحباط الشديد ، وقالت : " إنها نفس الموضوعات القديمة ؛ نفس المناقشات التي تدور في كل عام . مر عام آخر ولا أكاد أرى أي اختلاف . إنه نفس وضع الأعوام السابقة " . فأجاب " رينيه " قائلاً : " لم أشعر بذلك على الإطلاق ؛ لقد شعرت بالتشجيع في واقع الأمر . فقد أحسست أن " سام " قد بدأ يغير من موقفه ، وأنه قد بدأ ـ أخيراً ـ يتخلى قليلاً عن موقفه المتشدد " . إذن ما الذي يحدث هنا ؟ يبدو من الواضح أن " ماري " ، " ورينيه " قد سمعا نفس الكلمات ، ولكن المرشحات أو أسلوب الفرز الداخلي لكلا منهما قادتهما إلى نتيجة مناقضة للنتيجة التي توصل إليها الآخر . لقد اعتمدت " ماري " على المرشح البصري (لا أرى أي اختلاف) فضلاً عن أنها كانت بطبيعتها تميل إلى رؤية أوجه التشابه بين هذا الاجتماع والاجتماعات الماضية (إنه نفس وضع الأعوام السابقة) ، وهذا هو أحد أشكال البرمجة المحددة . أما " رينيه " في المقابل ـ فقد كان يعتمد على الإحساس بالحركة (شعرت ... بدأ ـ أخيراً ـ يتخلى قليلاً عن موقفه المتشدد ") أي أن " رينيه " كان يسير وفقاً لبرمجة مختلفة ؛ لأنه كان يميل إلى ملاحظة الاختلاف بين هذا الاجتماع واجتماعات الأعوام السابقة ("بدأ " ؛ " يتحلى ـ أخيراً ـ عن موقفه المتشدد ") . وعلى الرغم من أن وجهة نظر كل منهما بحاجة لمزيد من الأدلة التي تثبت صدقها في المستقبل ؛ فإن النظام الخاص بكل منهما ـ في سياق نظام إعادة الصياغة ، وترشيح المدركات ، أو طريقة التناول الخاصة بالبرمجة ـ قد ترك لديهما انطباعات مختلفة بشأن نفس الحدث .

في التعرف على هذه الاختلافات ؛ تسعى البرمجة اللغوية العصبية إلى تقديم فهم أكثر ثراء للحدث ، وكذلك نطاقاً أوسع يضم وسائل عديدة للتفاعل مع أنفسنا ومع الآخرين . هذا الكتاب سوف يريك كيفية تعلم "رؤية " الأشياء بالفعل بطريقة مختلفة ؛ وكيفية " التواصل " مع شخص آخر بطريقة جديدة ؛ و " الاستماع " إليه بالشكل الصحيح لأول مرة ، و " تذوق " التجربة الجديدة أو " استنشاق رائحة النجاح الزكية " .

يمكنك أيضاً أن تنمي قدرتك على استخدام النطاق الواسع لتناول الأحداث عن طريق الحواس لإثراء واختبار أهدافك التي تتصورها في عقلك ، ولكي تضفي عليها الديناميكية والفاعلية . لقد أثبتت البرمجة اللغوية العصبية أن الشخص الذي ينجز ما يرغب في عمله يميل إلى تصور أهدافه على نحو قوي وحي ونشط من خلال استخدام العديد من نظم إعادة الصياغة . قد يملك هذا الشخص صوراً براقة وواضحة لما سوف يكون عليه الحال في المستقبل المرتقب ؛ قد يستشعر مسبقاً ما سوف يحس به في ذلك الحين ؛ قد يسمع مسبقاً كلمات الإطراء ... وهكذا . سوف نشرح لك كيف تستخدم هذه التقنيات وغيرها من مهارات البرمجة اللغوية العصبية لكي تصقل أمنياتك المستقبلية في تحقيق النجاح . انظر صفحة (٤٩) لمزيد من المعلومات عن التصور المشجع للمستقبل .

صياغة النماذج

ما أن نتمكن من تعريف الشيء ، يمكننا شرحه وتدريسه .

أطلق رواد البرمجة اللغوية العصبية على عملية التعرف على ما قام به - تحديداً - أحد الأشخاص في أداء شيء ما اسم عملية " صياغة النماذج " . وكلما زادت معرفتنا للشخص الذي أبدى تفوقاً نرغب في محاكاته ، سهل علينا أن نتبع نفس الطريقة التي اتبعها . إننا نعرف بالفعل - إلى حد ما - المقصود بذلك ؛ إنها أساسيات التعلم " الطبيعي " المتعمد الذي يحدث داخل البيت حيث يتعلم الطفل محاكاة والديه تماماً مثل التعليم الرسمي فيما بعد ، حيث

التفسير المفصل والمنمق لكل تفاصيل مستوى الأداء الخاصة بإنجاز أية مهمة والمتبعة في العديد من خطط مهارات التعلم القومية المتفق عليها .

أما دور البرمجة اللغوية العصبية هنا فهو دور مزدوج ؛ فهي تمدنا بطريقة لفهم ما يجري ، وكيف تسهم عملية صياغة النموذج في مهمة التعلم ، ولعل ما هو أهم من ذلك هو أنها ترينا كيف يمكن أن تسهم الاستراتيجيات الفعالة في طريقة التعامل مع الغير .

إليك تفسيراً لما نعنيه : يبدو من الواضح أنك إن أردت أن تتعلم مهارة بدنية ، مثل بناء منزل ، أو لعب التنس ، أو قيادة سيارة ، تكون بحاجة إلى تعلم بعض العناصر الأساسية لهذه المهارة والتمرس عليها واتباع بعض الخطوات المعروفة في فهمها وتنميتها . إن تدريب البرمجة اللغوية العصبية يمكن أن يقدم لك مساعدة قيمة في هذه المجالات ، ولكن نفس المبادئ تظل صحيحة سواء عند تطبيقها على مهارات التعامل مع الآخرين مثل بناء علاقات شخصية وثيقة ، أو عند محاولة إنجاح العلاقات ، أو المهارات العقلية مثل حفز الذاكرة ، أو التعافي من بعض الانتكاسات العاطفية . سوف تثبت لنا البرمجة اللغوية العصبية أن النجاح لا يقتصر على كونه حادثة عارضة أو محض صدفة سعيدة ، وإنما هناك بعض الأشخاص الذين يملكون القدرة على إنجاز هذه الأشياء في الوقت الذي تبدو فيه مهمة الإنجاز عصيبة بالنسبة للبعض الآخر ، بل مستحيلة . إن كنت تسعى لتحسين مهاراتك في بعض المجالات العقلية أو العاطفية ؛ فإن الاقتداء بنموذج تسير من خلاله على هدي أحد المتمرسين على هذا الصدد سوف يكون بمثابة أداة رائعة من أدوات البرمجة العصبية .

ولكي تتبع نموذج أحد الأشخاص في مهارة ما ، يجب أن تعرف تماماً كيف يقوم بهذا الإنجاز بنفسه ، أي أن الأمر لا يقتصر على الاكتفاء بمراقبة ما يقوم به والأوقات التي يقوم فيها بذلك ، وإنما عليك أيضاً التعرف على طريقة تفكير الشخص ونظرته لما يقوم به ، والتعرف على معتقداته ، والأمور التي يفكر بها عندما يقوم بذلك ؛ فضلاً عن وجوب تبينك أيضاً للحوار الذي يجريه مع نفسه قبل وأثناء وبعد القيام بالمهمة ، وكيف يتكيف مع المشاكل والأخطاء . إن صياغة النموذج تقوم على الملاحظة الدقيقة والاستجواب العميق ، وكذلك تمحيص كل المعلومات التي تم الحصول عليها لتبين أكثرها أهمية ، وهذا هو ما تطلق عليه البرمجة اللغوية العصبية " الفارق الذي يصنع فارقاً " . انظر صفحة

رقم (٨٤) لمزيد من المعلومات عن عملية صياغة النموذج . إن النموذج الذي يجب أن نحتذي به متوفر بالفعل إما بداخلنا وخارجنا !

سوف يكون بوسعنا في أغلب الحالات أن نعثر على نموذج لكل المهارات التي نرغب في اكتسابها تقريباً . فإن كان هناك شيءُ يجب أن ننجزه بنجاح ، فسوف يكون بوسعنا تعلمه ، شريطة أن نحصل على ما يكفي من تفاصيل عن كيفية أدائه ونكون على استعداد للتمرس عليه بأنفسنا . ولكن يبدو من الواضح أن هناك بعض القيود ، تتمثل في مستوى قدراتنا في المجالات المختلفة ، والتي تتأثر بقدراتنا العقلية والجسمانية والسن إلى غير ذلك من العوامل . ولكن هذا من شأنه أن يزودنا بقدر من التبصر الواعي الحكيم الذي يدفع كل منا إلى التركيز على النقاط التي تحتل الأولوية بالنسبة له .

سوف تثبت لنا البرمجة اللغوية العصبية أيضا أن كل شخص يمكن أن يخلق النموذج الذي يجب أن يحتذيه في مناطق التفوق الخاصة به من خلال التحليل الدقيق لكيفية إنجازنا لهذه الأشياء التي نتقنها . ويمكن أن يساعدنا ذلك في ضمان استمرار تفوقنا في هذا المجال . أما إن اتبعنا أحد النماذج التي نفتقر فيها إلى الاتقان ، فسوف نشرع في وضع أيدينا على مواطن القصور وما يجب تغييره .

لقد تم التوصل إلى بعض الاكتشافات المثيرة من خلال اتباع النموذج الشخصي . فلقد نشأ فهم " إف . إم ألكسندر " للهيئة والحركة وإصلاح المشاكل المتعلقة بذلك ـ والتي تعرف الآن باسم " تقنيات ألكسندر " ـ من معاناته مشاكل جسمانية بالغة كادت تطيح بعمله كمذيع محترف . وقد واجه " موشيه فيلدينكريس " هو الآخر بعض الأزمات الصحية ، ومن خلال المراقبة الدقيقة للكيفية التي كان يستخدم بها جسده ، اكتشف وسائل لتبين مواطن التوتر ونقص التناغم في حركاته ؛ ومن ثم طور أسلوباً لحركة الجسم عُرف باسم " طريقة فيلدنيكريس " . أما المبتكر الأمريكي ، والمدرب الرياضي " تيموثي جالاواي " ، مؤلف كتابى " لعب التنس داخلياً " ، و " لعب الجولف داخلياً " ؛ فقد تفكر بالتفصيل في طريقته في التدريب ، واكتشف أن اللاعبين كانوا يحققون إنجازاً أفضل عندما كان يطلب منهم أن ينتبهوا لتجاربهم الخاصة ؛ في الوقت الذي كانت تقل فيه كفاءتهم ويزيد قلقهم ، ويقل مستوى إنجازهم عندما كان يلجأ إلى تعليمهم بشكل مباشر .

لقد أبدى كل من " فيلدينكريس " ، و " ألكسندر " مقدرة متميزة في المراقبة ونقل مفهوم ومعنى تجاربها الخاصة ، وكان ذلك يعد مزيجاً متجانساً جمع بين حب الاستطلاع ، والوعي ، والتبصر الذي لا يعمد إلى فرض أحكام مسبقة . لقد نبعت اكتشافاتهما ، وكذلك اكتشافات " جالاواى " من هذه الطريقة في التفكير والعمل . وسوف نعرض في وقت لاحق في هذا الكتاب كيف يمكن أن تنمي وعيك الذاتي وتتعلم كيفية تخطى حدود الإطار المألوف لمعايير النجاح والفشل المتعارف عليها ؛ لكي تضع يدك على ما يجب أن تقوم به من تغييرات في حياتك ، وذلك حتى تشعر بمزيد من الإشباع مما يساعدك على تحقيق أهدافك الشخصية في العمل والبيت .

يمكننا بل يجب علينا أن نتعرف ونتبع هذا النموذج الشخصي الخاص بكل واحد منا . إننا جميعاً نملك القدرة على إعداد التقارير قبل الموعد النهائي ، أو كان بوسعنا الحفاظ على صداقات تدوم العمر ؛ فلم لا نتبين ما نقوم به لتحقيق هذا الإنجاز ؟ إن كان حسابك المصرفي في حالة توازن دائم ، وتملك مدخرات فائضة ، وإن كنت تجد سهولة في التعلم وتملك القدرة على تذكر ما تعلمته ، فلم لا تضع يدك على المهارات التي تساعد على تحقيق هذا الإنجاز ؟

وهناك مزايا إضافية ؛ إذ أنه في العديد من الحالات ، سوف تجد أن ما يجدي في أحد جوانب الحياة يمكن أن يطبق على جوانب أخرى . فعلى سبيل المثال ، إن كنت قد طورت استراتيجيات لكي تنجح في تقديم التقرير في الموعد المحدد ، فقد تكون قادراً أيضاً على تطبيق نفس الاستراتيجية مع قليل من التعديل لتحقيق إنجاز في العمل يحقق لك طموحاتك ، ويلبي احتياجاتك . إن كلا المهارتين بحاجة لأن تربط سلوكك بهدف بعيد المدى مع قياس سرعة منجزاتك بناءً على فترة زمنية محددة ، أو قد تملك القدرة على الحفاظ على علاقاتك بالناس . إن تبينت أسباب تمتعك بهذه القدرة ، وإن نجحت في نموذج لها ، فسوف يكون بوسعك أن تتعلم كيفية مساعدة الآخرين على فعل نفس الشيء ، أو تعلم كيفية إقامة علاقة صحية من خلال المال ـ وهو ما يبدو أقل وضوحاً ـ كما في الجزء الذي يتناول كيف تتمتع بالصحة والثروة والحكمة (انظر صفحة ٣٥٨) الذي يعرض هذا الموضوع باستفاضة . وبمجرد أن نركز على هذه العملية ، سوف يسهل علينا أن ننظر بعين الاعتبار إلى عدد من

التطبيقات القابلة للتنفيذ والتي كانت تبدو لنا من قبل وكأنها لا صلة لها بالأمر .

إن تشكيل نموذج للمشاكل التي يتكرر حدوثها معنا يمكن أن يكون مفيداً ، ذلك أن هذا من شأنه أن يسمح لنا بالعثور والتعرف على المتغيرات الهامة للأحداث المتتابعة التي تقودنا دائماً إلى الوقوع في نفس الصعوبات ، أو الأزمات ، أو الكوارث . وفي الفصل الرابع ، سوف نعرض كيف أن الفشل يميل إلى تكرار نفسه لأنه يملك بنية محددة . إذن ليست الصدفة هي التي تجعل الشخص يتأخر دائماً عن المواعيد ، أو يعجز دائماً عن أداء المطلوب منه في الموعد المحدد ، أو ـ وهو الأكثر خطورة ـ يفشل في عدد من الزيجات . إن أي حدث يتكرر يجب أن ينطوي على بعض الخطوات أو المجريات المتكررة ، وبالتالي فإن تشكيل نموذج ذاتي يمكن أن يساعد على الكشف عن أسباب هذه الصعوبات . وبمجرد أن نطرح سؤال : " لم تكرر ذلك ثانية ؟ " ونجد إجابة محددة له ؛ سوف نحصل على الوصفة التي يمكن أن نعمل على تغييرها ، أو قد نتجنبها كلية . إنه تدريب يمكن بالفعل أن يدعمنا .

إن البرمجة اللغوية العصبية تنصب على الهيكل أو البنية ، وليس المحتوي أو المضمون ، وهي لا تصدر أحكاماً .

عندما يصف لنا أحد الأصدقاء بعض الأزمات التي مر بها ، أو يحكي لنا أحد الزملاء عن بعض الصعوبات التي يلقاها في سياسة العمل ، فإن " عناصر " القصة تستحوذ على انتباهنا ؛ لذا فكثيراً ما يقودنا هذا التشبث بالقصة إلى العجز عن ملاحظة البنية الخفية . دأب صديقك على الشكوى من معاناته على مستوى العلاقات ، وجاء يعرب لك عن مدى بشاعة قصته الأخيرة . هنا يجب أن تلقي نظرة ثاقبة وعميقة على روايته ، وسوف تبدو عندها شغوفاً بالكشف عن البنية الأساسية التي تقوم عليها مثل هذه المشاكل والصعوبات : هناك نمط متكرر هنا . ليس هناك بطل طيب وعدو شرير ، ليس هناك أحكام ، وإنما الأمر مجرد نمط فاشل يتكرر فحسب .

يبدو من الواضح أن هناك بعض الخطوات في عملية صياغة النماذج التي لا يحالفها النجاح ، أو قد لا تصيب نفس مستوى النجاح مع بعض الأشخاص ؛ ولكن لماذا ؟ عندما تنظر إلى الخطوات المتبعة ، فإن الالتزام بإطار حب الاستطلاع بدلاً من إطار إلقاء اللوم سوف يعلمك أكثر ، وسوف يحول ذلك دون زيادة تفاقم الوضع بإصدار الأحكام .

يمكن تحقيق الكثير بالتخلي عن الأحكام المسبقة

سبق والتقينا في هذا الكتاب بـ " تيموثي جالاواي " ، أحد أكثر المدربين تأثيراً وبراعة على الإطلاق . لقد توصل " جالاواي " إلى نفس النتائج التي توصل إليها رواد البرمجة اللغوية العصبية بينما كان يعمل في نفس التوقيت الذي كانوا يعملون فيه ولكن بشكل منفصل . لقد توصل إلى أنه حتى المديح يمكن أن يكون ذا أثر مدمر على تفجر الطاقات ؛ لأن الشخص الذي يبحث عن الإطراء ، أو الشخص الذي يشيع الإطراء في نفسه حالة من السعادة والرضا ، يجد في نفسه رغبة في مواصلة عمله على نحو جيد ، وبالتالي يسعى كثيراً إلى بذل جهد مضن ويتوخى الحذر ويكف عن إجراء التجارب .

إن إقبال الشخص على التجربة هو مفتاح رئيسي للنجاح لأن هذا يمكن أن يقوده إلى اكتشاف قائمة طويلة من أشكال السلوك الناجح أو الحلول للمشاكل بدلاً من الاكتفاء بحل واحد أو شكل واحد من أشكال السلوك . وقد وجد الرواد الأوائل للبرمجة اللغوية العصبية أنه في كل الأوضاع والمواقف يكون الشخص الأكثر مرونة من ناحية السلوك هو الشخص الأكثر تأثيراً . فمستوى المرونة التي تتمتع بها يرتبط ارتباطاً مباشراً بمدى قدرتك واستعدادك لتجربة استجابات واستراتيجيات مختلفة بل ربما جديدة وغير مجربة .

إن التدريب الخاص بالبرمجة اللغوية العصبية سوف يقدم لك طرقاً للتعلم والنضج والتغير القائم على اكتساب المهارات والشعور بالتواؤم والأمان حتى عند الإخفاق ؛ لأنك بذلك تكتسب الإرشاد الذي سوف يقود أفعالك في المستقبل من خلال البحث عن أسباب الإخفاق . إن البرمجة اللغوية العصبية تفترض مسبقاً أن الفشل أو الإخفاق هو أحد أشكال التغذية الاسترجاعية ومن هنا يكتسب أهميته ، وسوف نعرض ذلك بمزيد من التفصيل في الفصل الرابع والخامس

عندما نشرح لك كيفية توظيف المعلومات التي توصلت إليها من خلال " فشلك أو إخفاقك " لعمل وصفات محددة لتحويل الفشل إلى نجاح . فإن كنت تعرف تحديداً الأسباب التي قادت إلى الفشل ، تكون بذلك قد توصلت إلى معلومة هامة عما ينبغي تغييره سواء كان السبب هو معتقد يجب تغييره أم استراتيجية قديمة مازلت تستخدمها (على الرغم من أنه قد آن أوان تجديدها منذ فترة طويلة) ، أو قد يكون سبب الفشل هو الافتقار إلى المرونة التي تقتضى التحدث بنفس لغة الآخرين .

■ الخلاصة

إن البرمجة اللغوية العصبية تساعدك بشكل خاص على فهم الطريقة المحركة لك وللآخرين على المستوى الذهني والسلوكي ؛ مما يعني أنك يمكن أن تشرع في الإقدام على إحداث تغييرات سهلة ودائمة في حياتك الشخصية والمهنية . وفي الفصل الثالث ، سوف نعرض لك كيف تستخدم عدداً من تقنيات البرمجة اللغوية العصبية الهامة التي أثبتت نجاحها بشكل يكاد يكون مطلقاً . ولكن قبل أن تتعرف على أدوات البرمجة اللغوية العصبية بالتفصيل ، سوف نلقي نظرة على معنى التدريب ، وكيف يمكن أن يحسن من نوعية الحياة التي تعيشها ويزيد من فاعليتها .

الفصل ٢

أسلوب البرمجة اللغوية العصبية في التدريب

خلال تسعينات القرن العشرين تحولت كلمة " التدريب " إلى أحد الألفاظ الطنانة في مجال الأعمال . وقد بدأت بوصفها طريقة هيكلية منظمة لمساعدة الفرد على التقدم في حياته ، وبدأ النظر إلى التدريب بوصفه عملية منفصلة عن التعليم ، والتمرس ، والاستشارة ، والتحليل .

كلنا يعرف التدريب الرياضي ، حيث يكون التركيز منصباً على الأمور الفنية الخاصة ، والتصميم ، والمراقبة الدقيقة لبرنامج التدريب الخاص باللاعب . إن معظم المدربين الرياضيين يكونون عادة من الهواة ، وقد يقومون بعمل مزيج رائع من التشجيع والاحتواء وإصدار التعليمات ، وعلى الرغم من ذلك فإن الصفة المميزة للعلاقة الشخصية الداعمة تبقى موجودة . لقد نجح العداء البريطاني " سيباستيان كو " هو ووالده في إقامة علاقة " المدرب ، والمتدرب " بعيداً كل البعد عن دورهما كأب وابن ، كما أننا رأينا كيف كانت معالجة " جالاواى " مبتكرة وجديدة . إن معظم التطورات التي حدثت مؤخراً كان مرجعها التغيير الذي حدث في أسلوب التدريب الرياضي والتدريب الحياتي وليس في الساحة الرياضية نفسها . ويمكن القول إن المقومات الأساسية لأى أسلوب تدريب جيد تكون كالتالي :

◄ **الشخصية** : يتركز التدريب على العلاقة القائمة بينك وبين المدرب بما يتناسب مع متطلباتك واحتياجاتك (فقد قالت إحدى المدربات البارعات

للمتدربين لديها ذات مرة إنها بحاجة لأن يعلموها كيف تصبح مدربة جيدة لهم) .

- **التركيز على الهدف** : يجب أن تحدد أهداف التدريب . أما دور المدرب فهو مساعدتك على صياغة أهدافك على نحو يزيد من فرص إنجازها ، ومساعدتك على التركيز بشكل دائم بحيث تتحرك صوب هذه الأهداف .
- **التسهيل** : إن دور المدرب يعتبر دوراً مسانداً ، فهو يساعدك في صميم خطوات تحركك صوب الأهداف .

وفي المقابل فإن التدريب لا يعني التالي :

- **العلاج أو التحليل** : ليس من صميم مهمة المدرب أن يسعى إلى التعرف على أحداث أو قضايا الماضي في حياة اللاعب ، أو الكشف عن الخبايا النفسية ، كما أن المدرب ـ في الأساس ـ ليس من شأنه أو دوره أن يقدم تفسيرات ، أو يسعى لتنمية علاقة انتقالية مثلما يفعل المحلل النفسي .
- **إصدار تعليمات** : إن المدرب لن يعلمك مهارات محددة ، أو يمنحك أقراص المعرفة .

إن هذا الكتاب سوف يرشدك إلى كيفية تطبيق تقنيات البرمجة اللغوية العصبية لكي تحسن علاقاتك وعملك وصحتك ، وما هو أكثر من ذلك بكثير ! ومثل هذا النوع من التدريب يحتوي على الآتي :

١. **العلاقة الشخصية بين المدرب والمتلقي** : على الرغم من أننا لا نلتقي وجهاً لوجه ، فسوف يبقى بوسعك أن تستمتع وتستفيد من علاقة التدريب بقراءة هذا الكتاب . بالطبع إن معظم عملنا التدريبي يتم عبر الهاتف ، وأحياناً عن طريق البريد الألكتروني ؛ لذا فإن العلاقة التي تربط بيننا ـ نحن الكتاب وبينك أيها القارئ ـ سوف تكون قائمة على التعاون كما هو الحال بالنسبة لأي عمل ناجح قائم على البرمجة اللغوية العصبية . إنه رباط عملي يستهدف مساعدتك على تحقيق ما ترغب فيه حتى يكون بوسعك أن تحيله إلى أمر شخصي بالتركيز على الأمور التي تعنيك بحق .

٢. **الانتباه** : ويعني أن تتعامل بجدية مع نفسك ، ومع أهدافك ، ومع تجربتك ، وكل المصادر اللاشعورية . قد يعني هذا بالنسبة للبعض مجرد استقطاع أوقات منتظمة لهذا الغرض ، أما بالنسبة للبعض الآخر فقد يعني أن الوقت الذي تمنحه لنفسك هو وقت متميز ومنتقى ، تستطيع من خلاله أن تمنح نفسك أعلى درجة من الانتباه بدون أي تشتيت أو تشويش . إن انتباه الشخص لنفسه يعني أن يفكر بمنتهى الجدية والدقة في كل الأفكار والخطوات والاستراتيجيات التي تبدو لك نافعة ، فضلاً عن التفكير في كيفية تقديمها على نحو مفهوم وقابل للتطبيق .

٣. **طريقة مبسطة للعمل** : نحن نتعامل بمنتهى الجدية مع أي شيء ترغب في تحقيقه حتى على الرغم من أننا قد نجهل ما ترغب في عمله . إن التدريب سوف يساعدك على اكتشاف نفسك ، واكتشاف الطريقة التي تتعامل بها مع الأشياء ، واكتشاف مواطن قوتك ، وكيفية العمل تبعاً لحدودك وإمكاناتك . إن البرمجة اللغوية العصبية تؤدي نفس الغرض بالضبط .

إليك بعض المواصفات الأساسية التي تشترك فيها البرمجة اللغوية العصبية مع التدريب الخاص ، والتي تجمع بينهما في ظل علاقة تعاونية :

- **التركيز على النتائج** : هناك سؤال هام للغاية يجب أن تطرحه على نفسك : " ما الذي ترغب في تحقيقه ؟ " بما أن تتعرف على الإجابة ؛ فسوف تساعدك البرمجة اللغوية العصبية ـ من خلال هذا الكتاب ـ على صياغة أهدافك على النحو الذي يمنحك أكبر فرصة لتحقيق هذه الأهداف .
- **الاستجابة لاحتياجاتك وأهدافك** : نظراً لأن البرمجة اللغوية العصبية والتدريب يركزان على الشخص منفرداً ، فإن المساعدة التي يقدمانها ترتبط بك أنت تحديداً ، بمعنى أن أدوات البرمجة اللغوية العصبية واستراتيجيات التدريب سوف تطوع تبعاً لاحتياجاتك الخاصة وطريقتك في العمل .
- **لا تصدر أحكاما مسبقة** : وهذا يعني أنها تعمل خارج إطار الثواب والعقاب ، أو النمط القائم على النجاح والفشل ، فلا يوجد معيار ثابت

للحكم على الأمور (سوف نعرض هذه الفكرة بمزيد من التفصيل في الفصل الثالث) . حتى إن كانت طريقة تفكيرك وتصرفك لا تتسم بالفاعلية التي تود أن تصل إليها فهذا لا يعني أنها خاطئة . فيبدو من الواضح أن كل الاستراتيجيات الذهنية المتبعة في العلاقات بين الأفراد تحقق نجاحاً في بعض المواقف ، بينما لا تحقق نفس النجاح في المواقف الأخرى . إن فن البرمجة اللغوية العصبية والتدريب الخاص يكمن في قدرتهما على مساعدتك على أن تكون أكثر وعياً بمفهوم كل منهما حتى تتفتح لك المزيد من الخيارات ، وحتى يصبح أداؤك أكثر كفاءةً في معظم الأوقات .

◄ **المساندة** : هذان الأسلوبان سوف يشجعانك بدلاً من أن يخبراك بما يجب وما لا يجب عليك عمله . ليس هناك أمور " مفروضة " في البرمجة اللغوية العصبية أو التدريب ، على الرغم من أن هناك الكثير من المهارات والاستراتيجيات . إن التمرس ومراقبة ما هو مجد بالنسبة لك هو إحدى العادات التي يشجعها مدربو البرمجة اللغوية العصبية ، وهو أحد الوسائل التي سوف تنمي ثقتك بنفسك واستقلاليتك في التصرف في شئون حياتك .

◄ **تقوم على الافتراض بأنك تملك كل القدرات التي تحتاج إليها** : ونقصد بذلك المصادر اللازمة لتحقيق أهدافك . ومن الأمور بالغة الضرورة هنا أن يتم تقييم هذه المصادر والقدرات حتى إن لم تكن على دراية بها جميعاً أو بكيفية عمل ذلك التقييم . إن البرمجة اللغوية العصبية والتدريب يحتفيان بالفرد . إن ذلك ليس مجرد فكرة جيدة ، وإنما هو عمل قائم على تشكيل نموذج مجدٍ من الناحية العملية . في العديد من الأنظمة ، يحترم المساعد النابه قدرات الشخص الذي يعمل لديه ، وبالتالي فإن البرمجة اللغوية العصبية تؤكد لنا ضمناً نجاح الأدوات والاستراتيجيات في إبراز القدرات لدرجة أنك سوف تنبهر بكم ما يمكنك أن تسديه لنفسك .

فضلاً عن أن البرمجة اللغوية العصبية والتدريب سوف يحققان لك الآتي :

◄ **يحملانك على الالتزام بمخططاتك المستقبلية الخاصة** : سوف يساعدك هذا على الالتزام بأهدافك بحيث تبقى حية وواضحة في عقلك ، وسوف يلفت هذا انتباهك إلى أي انحراف عن الهدف أو افتقار إلى التركيز . أنت

تجلس في مقعد القيادة وهذا يعني القوة والمسئولية . إن البرمجة اللغوية العصبية والتدريب سوف يساعدانك على الالتفات إلى أهدافك وضمان مراقبة كل ما تقوم به في ضوء هذا الالتفات . أما طبيعة أهدافك ومخططاتك المستقبلية وسرعة العمل بالنسبة للأهداف فهو ما سوف تقرره أنت بنفسك .

- **العمل في إطار حب الاستطلاع** : عندما نطرح أسئلة نحصل على المزيد من المعلومات ، وهو ما يملي علينا بذل المزيد من العمل للتعامل مع فيض المعلومات الواردة . أما الأسئلة الأساسية التي يجب طرحها فهي تلك الأسئلة التي تزودنا بالتفاصيل التي يمكن أن نستغلها لصالحنا ، ولسوف يمدنا ذلك بقدر من التفاصيل عن الأحداث الداخلية والخارجية ، مما سوف يسمح لنا بالتعرف على ما ينبغي تغييره ، أو ما يجب أن يبقى على ما هو عليه ، والأمور التي يجب أن تتدخل فيها على نحو فاعل .
- **السعي لتقسيم الأهداف الكبرى طويلة المدى إلى أهداف أقل حجماً وأقصر مدى وقابلة للتحقيق** : سوف يكون لديك عادة هدف واضح في ذهنك ، ولكنك سوف تكون مفتقراً لمعرفة كيفية الشروع في التحرك صوب هذا الهدف ، أو قد يجتاحك الشعور بصعوبة تحقيق الهدف نظراً لكونه بعيد المنال انطلاقاً من النقطة التي تقف عندها في الوقت الراهن . إن تقسيم الهدف الكلي إلى مجموعة من الخطوات سوف يسمح للتدريب على البرمجة اللغوية العصبية بأن يمنحك طرقاً عملية وقابلة للتنفيذ للتحرك صوب الهدف ، وأن يوفر لك سلسلة من التجارب الناجحة مما سوف يزيد من حماسك وشعورك بالسيطرة والقدرة .
- **رفع مستوى يقظتك لما يجري حولك الآن** : وسوف تدرك حينئذٍ كيف أن هذا سوف يسهم في صيانة أو تغيير أنماطك السلوكية الحالية ، أو تنمية أنماط أخرى جديدة . فكلما زاد وعيك ، أصبحت أقدر على الحصول على المزيد من المعلومات ، وقد يعد ذلك المفتاح الذي يكشف لك عن أسباب نجاحك أو فشلك .
- **إدراك أن التغيير يمكن أن يكون تراكمياً** : هذا افتراض غاية في الأهمية ؛ لأنه يسمح لك باكتشاف كم التغيرات الكبرى أو الإنجازات التي يمكن أن تحقق بالفعل من خلال عدد من الخطوات الصغيرة ؛ بمعنى اتخاذ خطوة صغيرة في كل مرة . نعم ، أحياناً قد يكون التغيير كبيراً وعظيماً ، ولكن في

الكثير من الأوقات قد تكون بحاجة لإجراء هذا التغيير شيئاً فشيئاً . إن تدريبك على البرمجة اللغوية العصبية سوف يساعدك على اكتشاف طرق محددة سوف تساعدك على تحقيق ذلك .

- **افتراض أن كل شخص يمكن أن يبقى في حالة تعلم تدوم مدى الحياة شريطة أن تكون لديه الرغبة في ذلك** : كلما زادت معرفتك بالكيفية التي تعمل بها ؛ زادت قدرتك على اختيار الأجدى بالنسبة لك ، وزاد وعيك بكيفية تغيير ما ثبت عدم جدواه . والفصل الرابع عشر يبحث عملية التعلم بمزيد من التمحيص .
- **العمل تبعاً لإجراءات منظمة وبنية خارجية ، وليس تبعاً للمحتوى والمضمون** : وعلى الرغم من ذلك فنحن نحترم أهمية المضمون بالنسبة لك . ولكنك إن أردت أن تجري تغيرات في شخصيتك وحياتك ، فأنت بحاجة لعمل ذلك على المستوى الذي يقود التجربة وهو مستوى الإجراءات والخطوات . وإن كنت تتطلع إلى النجاح ، فأنت بحاجة لأن تتعرف على البنية التي تقوم عليها كل هذه الإجراءات .

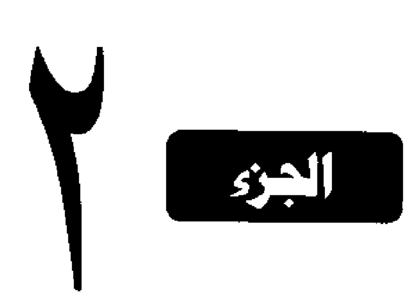
لم لا يكون من الضروري أن يمتلك المدرب قدراً من المعرفة يفوق أو حتى يتساوى مع قدر معرفتك بالمضمون أو المحتوى الخاص بالمجال الذى تتدرب من أجله ؟ إن المدرب يملك خبرة في حدود التعريف ، والتحرك صوب تحقيق الأهداف وليس متخصصاً بالضرورة في مجال معين أو في المحتوى الذي يخصك أو في مجال تعمل به ، بل إن المدرب قد يبدو أكثر تركيزاً وكفاءة في المجالات التي لا يملك فيها إلا القليل من المعرفة . إن المواطن التي تتطلب المزيد من المعرفة سوف تبدو واضحة من خلال عملية التدريب نفسها ، وسوف يكون بوسعك أن تتبين ما يجب عليك عمله لكي تكتسب هذه المعرفة ؛ ولأن التدريب الخاص يختلف عن نموذج " القيادة والسيطرة " في التعلم والمساندة ، فإنه قادر على تنمية إمكانياتك وقدراتك وزيادة استقلاليتك . وكل هدفنا وأملنا هو أن تنجح في تحقيق هذه الأهداف بعد إتمام قراءة هذا الكتاب .

هناك وسيلتان يمكنك أن تتعلم من خلالهما التدريب الذاتي . أما أول طريقة ، وهي الأكثر وضوحاً ، فتتم من خلال شرح بعض أدوات التدريب الخاص بالبرمجة اللغوية العصبية وطرق تطبيقها في مجالات محددة في الحياة .

ولكنك سوف تكتشف أنك كلما تعرفت على هذه الإجراءات من خلال القراءة ، زاد شعورك بالألفة مع المعالجات والأسئلة والافتراضات المختلفة ، أي أنك سوف تتعلم بطريقة غير مباشرة .

وهذه هي الطريقة التي يعتمد عليها التدريب عندما يكون وجهاً لوجه : فسوف يطلب منك المدرب أن تراقب بعض الإجراءات أو تتفحص عدداً من القضايا المعينة في عملك وحياتك ، وهذا سوف يركز انتباهك بطرق معينة وفي مجالات معينة . ولكن على مدى الأسابيع والشهور سوف تجد نفسك قد بدأت التعامل مع الإجراءات والقضايا بشكل ذاتي من خلال طرح نفس نوعية الأسئلة التي كان سيطرحها عليك المدرب .

سوف تعتاد مهمة التدريب إن تحليت بحب الاستطلاع بدلاً من إصدار الأحكام على نفسك . كن محباً للاستطلاع بدلاً من أن تكون قاضياً . وأملنا وهدفنا هو أن تصل إلى نفس هذه النتائج من خلال قراءتك للكتاب .



أدوات تدريب البرمجة اللغوية العصبية

مقدمة

سواء كنا نقوم بمهمة التدريب ذاتياً أو من خلال شخص آخر ، فإن امتلاك الأداة المناسبة لأداء المهمة هو الذي يصنع الفارق الحقيقي . وكما هو الحال بالنسبة لأي طاقم من الأدوات ، فإن التدريب سوف يحقق أفضل نتائجه إن كان المدرب يملك القدرة على تطبيق أكثر من طريقة لتلبية الاحتياجات المختلفة ، ولكل مرحلة من المراحل المختلفة للمهمة التي يتولاها .

ويصح نفس القول بالنسبة للتدريب الذاتي . فما إن تتعرف على ما ترغب في إنجازه حتى تجد أمامك في العادة مجموعة من المعالجات المتاحة . وترى البرمجة اللغوية العصبية أن الشخص الذي يملك أكبر قدرة من المرونة هو صاحب أعلى درجة من التأثير ، وهو ما يصح سواء أكانت المهمة تنطوي على التأثير على شخص آخر أم مساعدة نفسك . إن التعرف على كل أداة وما يمكن أن تسديه لك يعد خطوة أولى ممتازة لتحقيق المزيد من الفاعلية . أما شعورك بالتآلف مع طاقم الأدوات الخاص بك فسوف يكسبك البراعة ، مما سوف يسمح لك بتحقيق أكبر قدر من الإنجازات بأقل قدر من الجهد . وهناك عبارة مشتركة بين البرمجة اللغوية العصبية والتدريب ألا وهي : " القليل يعني الكثير " ، ولعل هذا هو ما يفسر أهمية التعرف على أدواتك قبل البدء في استخدامها . فأنت تريد أن تحقق أفضل إنجاز يمكن تحقيقه بأكثر الطرق فاعلية وبأقل عدد ممكن من الوسائل والأدوات .

هذا هو دور البرمجة اللغوية العصبية . إنها تمدك بتفاصيل كل ما يقوم بها الشخص لإنجاز ما يرغب في عمله ، وسوف تريك كيف أنك تستخلص المعني من تجربتك عن طريق العقل ، ثم تنظر إلى هذا المعنى بوصفه " حقيقة " ، ولكن هذا بالطبع من وجهة نظرك فحسب ، كما أن هذه التقنية سوف تقدم لك طرقاً لتحقيق المزيد من الفهم الواضح للأنماط التي تستطيع من خلالها أن تتواصل مع غيرك حتى تكتسب قدرة أكبر للعمل معهم بشكل أكثر فاعلية . إنه طاقم أدوات عظيم لأي شيء ترغب في إنجازه .



أدوات إنجاز المهمة

إن البرمجة اللغوية العصبية يمكن أن تساعدك على أن تصبح أكثر كفاءةً في العديد من مناحي الحياة . قد تكون ممتازاً في عملك ، ولكن قد تشعر على الرغم من ذلك بالقلق أثناء الاختبارات الشخصية التي حرصت على تجنبها حتى أثناء سعيك للحصول على ترقية . أو ربما يشكو شريكك أو أبناؤك من مجرد كونك " تفتقر إلى القدرة على تفهمهم " . أو قد تكون بدأت تدرك أن هناك نمطاً يتكرر دائماً مثل تكرار إصابتك بنزلات البرد في عطلة نهاية الأسبوع ، أو إصابتك بالصداع النصفي عند اقتراب الموعد النهائي لأي تقرير أو مشروع . إن استخدام أدوات البرمجة اللغوية العصبية وتقنياتها سوف يمكنك من تحقيق نتائج محددة ، وفي هذا الجزء سوف نصف قائمة من أدوات البرمجة اللغوية العصبية الرئيسية وكيفية تطبيقها .

تخيل في هذا الفصل أننا نصحبك في جولة في عالم البرمجة اللغوية العصبية ؛ سوف يمنحك ذلك نظرة واسعة وشاملة عن كيفية تطبيق البرمجة اللغوية العصبية ، إضافة إلى مقدمة بسيطة ونبذة عن العديد من الأدوات التي نعتبرها ـ بوصفنا مرشدين ـ الأكثر فائدة في مجال العمل . وبينما تقرأ الكتاب ، سوف تجد مقترحات عن كيفية استخدام أدوات بعينها في مواقف محددة .

سوف نقدم لك المعلومات التالية عن كل أداة :

١. ماهية الأداة .
٢. ما تقوم به .
٣. بعض الأمثلة اليومية الخاصة بتطبيقاتها .
٤. المواقف التي يمكن أن تستدعي استخدامها .
٥. كيفية تطبيقها .

إن هذا الجزء لا يعدو كونه مقدمة ، حيث إن هناك الكثير من أدوات وتقنيات البرمجة اللغوية العصبية النافعة . إن الأدوات التي سوف نصفها سوف تمكنك من الشروع في إجراء تغييرات ، وما إن تشرع في عمل ذلك ، قد تتولد لديك رغبة تحثك على المزيد من التعرف على البرمجة اللغوية العصبية .

المثبتات

١. ما هو المثبت ؟

إن المثبت هو أي حافز يغير من حالتك . ويمكن أن يشمل المثبت أي نوع من المعطيات الحسية سواء البصرية ، أم السمعية ، أم الحركية ، أم الشمية ، أم التذوقية . إن حالتك تتشكل وفقاً للتجربة الحسية ، ومن ثم تتفاعل معها على المستوى الفكري والفسيولوجي ؛ فإن أحدث المثبت أي تغيير في أي مجال من المجالات السابقة فسوف تتبدل حالتك . قد يكون هذا المثبت خارجياً ؛ تصور ـ مثلاً ـ أنك تقود سيارتك وأنت تستمع إلى المذياع وعندها سمعت إحدى الأغنيات . سوف تعود بك هذه الأغنية في الحال إلى ذلك الصيف الذي قضيته مع شخص ما وسوف تجتاحك ـ ثانية ـ كل المشاعر التي كنت تحس بها في ذلك الحين . يمكن أن يتولد المثبت أيضاً في العقل ، أي من خلال صورة خيالية ، ـ على سبيل المثال ـ قد ترد على ذهنك فتشيع فيك مشاعر خاصة قد تكون سعيدة أو حزينة .

إن سلوكك أيضاً يمكن أن يكون مثبتاً للآخرين ، أي أنه قد يحفز استجابات معينة لديهم . فعلى سبيل المثال ، هب أنك من ذلك النوع الذي يميل إلى الانسحاب عندما يفرض عليك موقفاً دفاعياً . قد يُشعر ذلك الآخرين بإهمالك وتجاهلك لهم مما قد يثير حنقهم أو ألمهم ، وسوف يؤثر ذلك بالطبع على رد فعلهم ومعاملتهم لك ؛ مما سوف يعود بدوره ليؤثر على شخصيتك أنت أيضاً ، وهكذا تتولد سلسلة من الأفعال وردود الأفعال .

تطلق البرمجة اللغوية العصبية على هذه السلسلة اسم الحلقات المترابطة . قد تكون مثل هذه الحلقات مدمرة للغاية ، أو قد تكون مفيدة جداً ؛ لذا يجب أن تنظر إليها بوصفها إما خبيثة أو حميدة . وإن كنت تتطلع لإقامة علاقات ناجحة ؛ فإن فهمك للحلقات المترابطة يعتبر من الأمور بالغة الأهمية في هذا الصدد .

٢. ما الذي يفعله المثبت ؟

إن المثبت " يثير " رد فعل معين ، أو ذكريات محددة ، وقد يضعك في حالة من النشاط الذهني ، أو الجمود الذهني . وعادة ما يكون المرء غير واعٍ بعمل المثبتات وتأثيرها في نفسه .

٣. أمثلة للمثبتات اليومية :

- تذكر الأوقات التي كنت فيها في أفضل حالاتك مما يفعمك بالطاقة والسيطرة والتأهب لمواجهة أي تحد جديد .
- " ضبط الإيقاع " : الاستماع إلى موسيقاك المفضلة يجعلك تسترجع المشاعر والتجارب التي ارتبطت بهذه الموسيقى عندما سمعتها للمرة الأولى .
- مجرد استنشاق رائحة القهوة الطازجة يمكن أن ينعشك وينشطك ذهنياً .

٤. فكِّر في المثبت

- ◀ عندما تجد نفسك في حالة سيئة فجأة ، حيث يجب أن تتبين ما إذا كان أحد المثبتات قد تفجر بداخلك .
- ◀ عندما تجد نفسك تستجيب على نحو يذكرك بأحداث ومشاعر من الماضي .
- ◀ عندما ترغب في تنشيط ذهنك .
- ◀ عندما تتوقع أن يضعك أحد المواقف تحت وطأة التهديد أو الضغوط .

٥. كيفية استخدام المثبت

يجب أن تسعى بمنتهى الهمة للبحث عن المثبتات التي تجعلك تستفيد من قدراتك وتشيع السعادة في نفسك . فمثلاً كان أحد المترددين علينا يميل إلى ارتداء زي معين ليشعر بالتأهب للعمل ، في حين كان هناك شخص آخر أدرك أنه قبل مواجهة أي موقف مثير للتحدي كان يعمد إلى تذكر الأوقات التي كان يقول له فيها والده : " أنت تملك كل ما هو لازم لإنجاز هذه المهمة يا بني " ، حيث كان يشعر بعدها على الفور بأن حاله قد تبدل ، وأنه قد حظي بالمساندة . إذن ما هي المثبتات الإيجابية ؟

يجب أن تبحث عن أي مثبت سلبي قد يكون لديك ، فسوف يشيع هذا المثبت في نفسك حالة من عدم الارتياح والعجز عن استغلال قدراتك . في بعض الأحيان قد يكون كافياً أن تستحضر المثبت في عقلك الواعي حيث إن مجرد إدراك الحالة سوف يعمل بكل تأكيد على إبطال مفعولها والحد منها . ولكن افترض أن هذا ليس ممكناً . يجب أن تفكر في هذه الحالة فيما يمكن أن يخلصك من هذا المثبت أو يحد من تردده في ذهنك . فإن كان هناك ـ على سبيل المثال ـ شعور طفولي بالعجز يجتاحك عندما يتحدث أحد زملائك في العمل بنبرة صوتية معينة ، فقد تكون بحاجة لأن تكشف عن التجارب القديمة التي تثير فيك هذا الإحساس . وهنا أيضاً يمكنك أن تُجري تغييراً في الحالة المزاجية الداخلية للعقل الباطن (انظر صفحة ١١٠) وأن " تخفض صوت

المثبتات السلبية " في عقلك ، أو أن ترفع بعض الأصوات الأخرى لتعلو عليها .

ابدأ في ملاحظة المثبتات البيئية مثل بيتك ومكان عملك . هل يشعرك المناخ العام والأثاث والتصميم الداخلي بالراحة التي تدفعك إلى بذل أقصى جهد في عملك ؟ إن لم يكن الحال كذلك ؛ فهل هناك بعض المثبتات التي يمكنك تغييرها ؟

تذكر أفضل حالات صفائك الذهني والإبداعي ، وفي هذه الأثناء حاول خلق مثبتك الحركي الخاص كأنك تضم السبابة والوسطى معاً في كل مرة تسترجع فيها هذه الحالة التي كنت فيها في أفضل حالاتك . كرر ذلك عدة مرات إلى أن تربط بين الحركة المختارة والحالة التي تريد أن تربطها بهذه الحركة بوصفها مثبتاً . تمرس عليها في كل المواقف اليومية إلى أن تملك القدرة على استرجاع حالة الصفاء الذهني والإبداعي سريعاً وبشكل تلقائي كلما شئت ، ثم استخدمها وأنت واقع تحت وطأة الضغوط أو كوسيلة لكسر وتغيير حالة من حالات الإحباط أو النضوب الذهني . ولكي تدعم هذا المثبت ، واصل تطبيقه في أوقات الذروة . ولكن كيف تفعل ذلك ؟ وأنت تمر بتجربة جيدة ، ادعم المثبت بضغط السبابة والوسطى معاً . وكلما زاد عدد التجارب الجيدة التي استخدمت فيها المثبت ، اكتسب المثبت مزيداً من القوة والتأثير .

الارتباط والانفصال

١. ما معنى الارتباط والانفصال ؟

هناك آليتان أساسيتان من آليات التشفير يستخدمها عقل الإنسان مع كل التجارب التي يمر بها . إن كنت ممن يرتبط بكل لحظة وينخرط في كل تجربة فهذا يعني أنك ترتبط ارتباطاً كلياً . أما إن كنت تنفصل في كل لحظة فسوف تنفصل عن التجربة وسوف تنظر إليها من بعد وكأنك تراقب نفسك من مسافة بعيدة .

إن الارتباط بالتجربة يعني " الحضور الكامل " أي أنك تنظر إليها من خلال عينيك ، وتسمعها بشكل مباشر بواسطة أذنيك ، وتشعر بحركتها فيما يطلق

عليه الارتباط بالتجربة . وبسبب انخراطك التام في التجربة سوف تجتاحك كل المشاعر التي تفرضها عليك . ويصح هذا على الموقف الذي يحدث الآن أو حال تذكر موقف ما ، أو تصور شيء ما يمكن أن يقع في المستقبل .

أما الانفصال فيعني أن تكون مشاعرك في حالة خمول ، أي قد تكون في حالة إدراك فعلي لما يحدث كما لو كنت مراقباً من الخارج . ونكرر ثانية أن هذا ينطبق على التجربة الحاضرة أو التجربة الماضية ، أو حال تصور التجربة التي يمكن أن تقع في المستقبل .

٢. ما الذي يفعله الارتباط أو الانفصال ؟

إن كلاً منهما يمنحنا معطيات مختلفة عن التجربة ذاتها ؛ ولكل منهما مزاياه وعيوبه . إن التجربة النشطة الداخلية التي تعيشها عند الارتباط مع التجربة تكون عظيمة حقاً إن كنت تريد أن تشعر بالحيوية في اللحظة الحاضرة وتسعى لإحياء تجربة إيجابية ، أو إعداد سيناريو تتوق إليه في المستقبل مما يدفعك إلى تصور وقوعه في الواقع الآن (انظر " التصور المشجع للمستقبل " ، صفحة رقم ٤٩) . من ناحية أخرى فأنت إذا انخرطت في تجربة داخلية محبطة أو مؤلمة ، فإنك بذلك تغرق نفسك في أعماق التجربة ، وسوف يصعب عليك أن تجد مخرجاً أو متنفساً .

في المقابل ، سوف تجد أن هناك أوقاتاً يكون فيها الانفصال نافعاً للغاية ، بينما يكون معرقلاً في أوقات أخرى . قد يكون من الأمور النافعة للغاية أن تنفصل عن تجاربك لفترة قصيرة من الوقت لكي تتحمل ألماً عاطفياً أو جسمانياً مثل حالات الطوارئ على سبيل المثال . إن عقلك يعرف بالفعل كيف يقوم بذلك ؛ ولعل هذا هو ما يفسر كيف أن الشخص الذي تعرض لحادث سيارة - على سبيل المثال - سوف يصف لك حالته والمشهد كله وكأنه كان ينظر إليه من الخارج . وعلى الرغم من ذلك ؛ فإنك إن بقيت في حالة انفصال ، فقد تبقى التجربة المؤلمة حية وقابعة في مكان ما في عقلك مما يعوق تغيير أثرها أو التعلم منها .

من المفيد أن تملك القدرة على التراجع إلى الخلف وإلقاء نظرة على نفسك وعلى الأحداث من موقع محايد ومنفصل . قد تكون هذه هي إحدى المهارات

القيمة عندما يكون الشخص بصدد البحث عن تطوير استراتيجية للتفكير . ولكن في المقابل وجدنا أن الشخص عندما ينفصل لفترة طويلة ، يميل إلى الشعور وكأنه يحيا في عزلة ، ليس عن التجارب المحزنة والسيئة فقط ، وإنما عن الحياة بشكل عام ، حيث يبدو الشخص في هذه الحالة وكأنه قد فقد قدرته على الشعور والتفاعل .

٣. أمثلة يومية للارتباط والانفصال :

الارتباط

- عندما يخبرك أحدهم بحدث هام بالنسبة لك ، فتجد نفسك في حالة بكاء ، أو إثارة ، أو سعادة لمجرد التفكير في الحدث .

الانفصال

- رؤية نفسك وأنت تخوض تجربة ما ، حيث تراقب نفسك ربما لكي تراقب الطريقة التي تتصرف بها وانطباع الآخرين عنك .

٤. فكِّر في الارتباط والانفصال

الارتباط

- عندما تجد في نفسك رغبة في الانخراط في عمل ما ، أو مساعدة شخص آخر في هذا العمل .

الانفصال

◄ عندما تجد نفسك أو شخصاً آخر يسعى للابتعاد عاطفياً أو ذهنياً عن شيء ما بغرض القدرة على التفكر فيه بشكل أكثر هدوءاً ، أو التفكر فيه بشكل استراتيجي .

٥. كيفية استخدام الارتباط والانفصال

قد يكون من المفيد للغاية أن تسأل نفسك إن كنت أنت وغيرك تميلون إلى التعامل مع المواقف بشكل مرتبط أم منفصل ، فقد يفسر لك ذلك سر عدم شعورك بالتفاعل الصادق والحقيقي مع الأشياء وسبب البرود الذي يتسم به البعض . قد يفسر لك ذلك سر تأرجحك أنت أو غيرك بين الحالات المزاجية وكأنك تعيش تحت رحمة الأقدار العابرة .

هناك أربع طرق للارتباط والانفصال عن التجارب . ويجب أن تقرر بنفسك أنسبها لكل موقف .

١. **الارتباط بكل التجارب السلبية والإيجابية** : أنت تجيد الارتباط بالمواقف الإيجابية وبالتالي تجد متعة كبيرة في ذلك ، كما أنك تجيد أيضاً الارتباط بالمواقف السلبية ؛ مما يجعلك في حالة يرثى لها في أوقات أخرى . ولكنك لم تتعلم كيف يمكن أن تنفصل عن أي شيء ، وبالتالي يصعب عليك أن تشكل رؤية عامة وموضوعية لأي شيء .
٢. **الانفصال عن التجارب السلبية والإيجابية** : أنت تجيد الانفصال عن الأشياء السلبية ، وبالتالي مهما حدث فأنت تملك القدرة على التعامل مع الموقف باتخاذ خطوة إلى الوراء والنظر إلى الأشياء من وجهة نظر مختلفة . وعلى الرغم من ذلك ، فأنت تطبق ذلك على كل شيء يجري أمامك على بعد ، أي أنه لا يمسك من قرب أبداً ، ولا يتفاعل معك . وينطبق ذلك على كل التجارب الإيجابية في حياتك .
٣. **الارتباط بالتجارب السلبية والانفصال عن التجارب الإيجابية** : أنت على الأرجح بائس لأنك تجيد الارتباط بأي موقف بائس تتعرض له . ولأنك

تنفصل عن كل الأوقات السعيدة فهذا يعني أنك لن تشعر بها ، وهذا يعني أيضاً أنك لا تملك القدرة على ملاحظة التجارب الإيجابية في الكثير من الأحيان لأنك لا تقترب منها أو تتفاعل معها في واقع الأمر .

٤. **الارتباط بالتجارب الإيجابية والانفصال عن التجارب السلبية** : تستطيع أن تنفصل عن التجارب السلبية وترتبط بالتجارب الإيجابية . فأنت تملك القدرة على معايشة مشاعرك ، ولكنك تستطيع أيضاً أن تتراجع إلى الخلف لكي تراقب الجوانب الإيجابية للمواقف التي قد تبدو سلبية للوهلة الأولى . إن هذه الطريقة سوف تمكنك من الإفادة من التجارب وتحقيق كل ما تسعى لإنجازه .

إن التعرف على أنماط الانفصال والارتباط بهذه الطريقة يعد خطوة هامة على طريق امتلاك القدرة على اختيار الكيفية التي تعيش بها تجاربك في حياتك . فكلا الوسيلتين من الوسائل الفاعلة في تشكيل حالتك ، كما أن لكل منها نتائجها المختلفة تماماً عن نتائج الوسيلة الأخرى . وإليك بعض الأمثلة عن كيفية اختيار نوع التجربة التي ترغب في معايشتها .

الارتباط

عندما ترغب في الاستمتاع بالتجربة بدرجة أكبر ، عشها " داخلياً " أي بجسدك ؛ انظر إليها بعينيك واحرص على أن تكون كل حواسك حية مستغرقة في التجربة . إن وجدت أنك تفكر في بعض المهام الدنيوية التقليدية أو الأشياء التي يجب أن تقوم بها في الأسبوع التالي ، فيجب أن تلتفت إلى أنك قد انفصلت عن اللحظة السعيدة الراهنة ، أي أنك تحد من شعورك بالمتعة والاستمتاع . أما إن شعرت بأنك قد بدأت تنشغل ببعض الأمور أو المتاعب ، أعد نفسك إلى اللحظة الراهنة واحرص على التركيز بكل حواسك على ما تراه ، وتسمعه ، وتشعر به ، وتتذوقه ، وتشمه .

الانفصال

عندما تريد أن تبتعد عما يجري حولك ؛ تصور نفسك وكأنك تطير في الفضاء وتنظر إلى نفسك من الخارج . قد تشعر أن حالة من الفضول قد تملكتك لمعرفة ما يجري وتبين أسباب ما يحدث ، وقد تتولد أيضاً لديك رغبة في مراقبة المشهد من زاوية أخرى مختلفة تماماً ، وملاحظة تفاصيل أخرى للموقف . حينئذ يمكنك أن تتساءل عما يمكن أن يساعد هذا الشخص الذي يقف هناك ـ وهو أنت في الواقع .

المرونة السلوكية

١. ما المرونة السلوكية ؟

المرونة السلوكية تعني أن تملك مجموعة متنوعة من الطرق للاستجابة أو لإنجاز شيء ما ؛ فهي مرتبطة بالقدرة على الاختيار في التصرف . ويمكن أن يكتسب الفرد المرونة السلوكية من خلال التجربة أو المعرفة أو الاستعداد للتفكير في الكيفية التي سوف يتأثر بها غيره بأفعاله ، كما يمكنه اكتسابها من خلال استعداده للإقدام على فعل شيء مختلف .

٢. ما الهدف من وراء المرونة السلوكية ؟

إنها تمنحك المزيد من الاختيارات ، وبالتالي فرصة أكبر للتأثير على الموقف . إن كنت تملك طريقة واحدة فقط للتصرف أو الاستجابة ، فإن فرصتك في المواءمة بين نتائجك ونتائج الآخرين سوف تبقى محدودة ، وهو ما يحد بدوره من تأثيرك عليهم .

٣. أمثلة يومية للمرونة السلوكية :

- القدرة على تغيير وجهتك عند مسيرك إلى اتجاه ما ، أي على سبيل المثال ، قدرتك على تغيير أسلوب العرض إن لاحظت أنه أسلوب لا يسترعي انتباه العميل .
- البحث عن طرق لإضفاء المتعة على أوقات استحمام طفلك ، ورواية قصة ما قبل النوم ؛ حتى لا يمثل وقت الذهاب إلى الفراش بمثابة مواجهة عصيبة .
- تعمد تغيير نظامك وطريقتك حتى لا تظل حبيساً لأسلوبك القديم .

٤. فكر في تطبيق المرونة السلوكية

- في أي وقت تسعى فيه للتخطيط لعمل ما ، ابحث أولاً مجموعة الطرق القائمة لإنجاز هذا العمل .
- عندما تحصل على أية تغذية استرجاعية يمكن بأن تشعرك أن طريقة معالجتك للموقف سوف تصادف صعوبات ، أو أن هناك عوامل لم تأخذها في اعتبارك مسبقاً .
- عندما تجد نفسك في موقف قد أحسن غيرك التعامل معه ، فكِّر في الإقدام على تطبيق تلك الطريقة المجدية ، حتى لو كانت مغايرة لطريقتك المعتادة .

٥. كيفية استخدام المرونة السلوكية

تعوَّد طرح السؤال التالي على نفسك : " هل هناك شيء آخر يمكن أن أقوم به ؟ " وداوم على طرحه حتى عندما تسير الأمور على ما يرام ؛ فإن من الأفكار الجيدة أن تجمع عدداً من الخيارات . راقب كيف يتعامل غيرك مع الأشياء ، وشكِّل نموذجاً لطريقة تصرفهم لتزيد من حصيلة ما تملكه من أشكال السلوك والاستجابات المختلفة .

التجزئة

١. ما المراد بالتجزئة ؟

التجزئةٍ هى عملية تجميع مفردات المعلومات على هيئة وحدات أكبر أو أصغر حجماً .

٢. ما الذي تفعله التجزئة ؟

تساعدكِ التجزئة على تنظيم تفكيرك والإفادة من المعلومات التي تحصل عليها . فكرٍ في الطريقة التي نلجأ إليها لتذكر أرقام الهاتف : نحن نجمع عدد من الأعداد معاً في أقسام . إن مدى أهمية هذه الطريقة تتجلى لنا بوضوح عندما نقابل أرقاماً هاتفية لدول أخرى تجمع الأرقام بطريقة تختلف عن طريقتنا ، حيث قد نجد صعوبة في تذكر الرقم لأننا اعتدنا أن نقسمه بطريقة مختلفة .

إن أسلوب التجزئة سوف يسمح لك أن تتعامل على نحو أكثر فاعلية في تصنيف المعلومات . فعلى سبيل المثال : يمكنك أن تقسم الأشياء في مجموعات متحركاً من الأخص إلى الأعم أو العكس . إن البرمجة اللغوية العصبية تطلق على هاتين الطريقتين إما التجزئة العامة التصاعدية ، أو التجزئة التفصيلية التنازلية . إن التجزئة شكل من أشكال فرز وترشيح المعلومات ، أي أن ما يندرج تحت التجزئة يعتمد على حجم التقسيم نفسه . ويمكن أن نذكر في هذا السياق المثال التالي :

التجزئة التصاعدية العامة (من الخاص إلى العام)

السائل

↑

المشروب

↑

الكحول

↑

النبيذ الأبيض

↑

تشاردوناي

↑

كارمن ١٩٩٢

التجزئة التنازلية التفصيلية (من العام إلى الخاص)

الاتصال

↓

الإعلام

↓

الكتاب

↓

الشعر

↓

شكسبير

↓

القصيدة رقم ٢٣

↓

البيت الأول " ألا أشبِّهك بيوم من أيام الصيف ؟ "

٣. أمثلة يومية للتجزئة :

- الطريقة التي نقسِّم بها أرقام الهاتف إلى مجموعات .
- الاستمتاع بأحد العروض لأن حجم المعلومات كان مناسباً تماماً بالنسبة لك ، كما أنه قُدِّم في " تقسيمات مناسبة " .

- أي تنظيم للمواد الدراسية في شكل وحدات أو وحدات فرعية . قد ينطبق هذا أيضاً على حالة تقديم المستويات المختلفة للصعوبة ، وهو ما ينطبق على عملية تعلم مجموعة متنوعة من المهارات والمواد ، مثل تعلم العزف على آلة موسيقية معينة ، أو ممارسة رياضة التزلج .

٤. فكِّر في التجزئة

- عندما تكون أمامك مهمة تبدو عصيبة ، حيث يمكنك أن تقسمها تقسيماً تنازلياً إلى مهام أقل حجماً ، وأكثر سهولة في الأداء .
- عندما تشعر أنك أمام فيض هائل من التفاصيل ، حيث يمكنك أن تقسمها تقسيماً تصاعدياً بحيث تتعرف على المعنى الإجمالي الشامل لها ، أو لكي يساعدك ذلك على تخيل " الصورة الكاملة ، أو " رؤية " الغابة بدلاً من رؤية الشجرة " .
- عندما ترغب في التواصل بشكل أكثر فاعلية .
- عندما تكون لديك رغبة في إيجاد طرق للتوصل إلى اتفاق ما .

٥. كيفية استخدام التجزئة

يجب أن تتعرف على أسلوبك في تجزئة الأمور ، وسوف تدرك عندها أفضل طريقة يمكن أن تتعلم وتحتفظ بها بالمعلومات . هل تفضل التقسيم التنازلي وتحب التفاصيل ؟ أم أنك ممن يفضلون التقسيم التصاعدي ورسم الصورة الشاملة الكبيرة ؟

يجب أن تتعرف أيضاً على ما يفضله غيرك في هذا الصدد . هل تتواصل مع الآخرين على نحو فعال ؟ إن كان مديرك في العمل يفضل التقسيمات الكبيرة ؛ فهذا يعني أن تقديم كمية كبيرة من التفاصيل يمكن أن يترك لديه انطباعاً بأنك قد ضللت طريقك وسطها مما يمكن أن يقوده إلى الجنون .

قَسِّم مهامك إلى مهام أصغر حتى تحولها إلى قائمة متسلسلة مُشَكّلة من مهام صغيرة قابلة للإنجاز قائمة على الخطوات والأهداف الصغيرة .

عندما تتفاوض في المنزل أو العمل ، قسِّم موضوع التفاوض تقسيماً عاماً حتى تحقق مستوى من الاتفاق . فالأشخاص الذين يختلفون في قضايا تتعلق بالسلوك أو البيئة ، قد يتفقون في نفس الوقت على بعض الأهداف أو القيم . وإلى أن تجد نقاطاً يلتقي عندها الجميع ، سوف يصبح من الأسهل التوصل إلى حلول ترضي جميع الأطراف أو إجراء بعض التغييرات حول أمور محددة .

التصور المشجع للمستقبل

١. ما معنى التصور المشجع للمستقبل ؟

إنه تمثيل لحالة مستقبلية أو تجربة يدركها الشخص بقوة ، وهي تملك من القوة ما يجعلها تفرض سطوتها عليك في الحاضر . فعلى سبيل المثال : سوف تجد أن معظم الأبطال الرياضيين ، أو معظم النابهين في مجال الأعمال يملكون تصوراً حياً في عقولهم لما يرغبون في تحقيقه ، أي أنك سوف تجد الرياضي يملك تصوراً حيال تلك اللحظة التي سوف يعتلي فيها المنصة لكي يتسلم ميدالية تفوقه ، كما ستجد رجل الأعمال وهو يتصور لحظة إبرام الصفقة والمصافحة بالأيدي ، وعندما تطرح عليهم بعض الأسئلة في هذا الصدد ، سوف تجد الصورة لديهم ـ عادة ـ غاية في الوضوح والتفصيل . إن مثل هؤلاء يعرفون مسبقاً كيف سيكون الحال والوضع بكل تفصيل . هذا هو التصور المشجع للمستقبل ؛ بل إن سطوته قد تبلغ الحد الذي قد يشعر الشخص وكأن هذا المستقبل موجود بالفعل في الوقت الراهن في عقولهم ومشاعرهم ! هذا هو ما يجعل عقولهم تركز على هذا الحدث المستقبلي ، وبالتالي يتشكل سلوكهم تبعاً لذلك ؛ ومن ثم تتولد رغبة جامحة في الإنجاز . إن تلك الصورة الحية النابضة هي التي تولد رغبة لا تقاوم في الإنجاز .

٢. ما الأثر الذي يحدثه التصور المشجع للمستقبل ؟

إن التصور المشجع للمستقبل تمنحك تذوقاً للمستقبل في الوقت الحاضر مما يحفزك لبذل كل الجهد لكي يتحقق هذا المستقبل . إن سطوة هذه التجربة

سوف تشيع بداخلك على الأرجح أكثر من نظام تصورى واحد . فقد تخلق هذه السطوة المستقبلية في نفسك عن طريق تصور أو تخيل الحدث ، أو قد تتبين أحد التجارب التي اطلعت عليها من خلال الإعلان ، أو شخص مقنع أثار إعجابك . وعلى أية حال ؛ سوف ترسم صورة لهذه الحالة داخلياً من خلال الأنظمة التصورية ، مما سوف يدفعك إلى عمل الآتي :

- تصور نفسك وأنت منخرط في هذه التجربة ، وتصور الأماكن والأشخاص الموجودين بها .
- استمع للأصوات وكلمات الإطراء .
- استشعر الآن كيف ستكون عظمة هذه المشاعر المستقبلية والمشاعر الحسية للموقف ، أي أنك حين تصور نفسك وأنت تتسلق الجبل ، قد تشعر بالألم وقد يتصبب عرقك ، وتلهث أنفاسك ، وقد تشعر بالارتجاف وشيء من الزهو !
- إن كانت هناك أنواع من المذاقات أو الروائح فيجب أن تدرجها كذلك في ذات الصورة .

٣. أمثلة يومية للتصور المشجع للمستقبل :

- الحصول على كتيب بالأماكن السياحية وتصور الإجازة المقبلة .
- تصور ما ستشعر به عند إتقانك إحدى المهارات .
- استشعارك للنشوة الجنسية للأحداث التي ستقع هذا المساء !

٤. فكِّر في التصور المشجع للمستقبل

- عندما تشعر أنك قد قابلت شخصاً أظهر قدرةً بارعةً في إقناعك ، أي أنه قد نقل إليك تصوره الخاص عن المستقبل ، وفي هذه الحالة ، يجب أن تختبر مدى سطوة مستقبله عليك . إن لم تكن لديك رغبة في فعل ما فعل ، يمكنك أن تغير الاستجابة الباطنة الخاصة بك تجاه هذا التصور الذي تعرضت له لكي تجعله يبدو أقل تأثيراً وجاذبية ، أو يمكنك أيضاً

أن تطبق الحوار الداخلي لكي تذكر نفسك بأن بوسعك أن تبنى تصورك المستقبلى بنفسك وليس تحت تأثير شخص آخر .

- عندما تكون بحاجة لتحفيز نفسك أو غيرك .

٥. كيفية توظيف التصور المشجع للمستقبل

حين تحفز نفسك لكي تناضل من أجل ما ترغب في تحقيقه ، استخدم أكبر عدد ممكن من الأنظمة التصورية . فإن كنت تريد ـ على سبيل المثال ـ أن تنقص بعض الأرطال من وزنك ، تصور شكلك وشعورك بعض إنقاص هذا الوزن ، وكلمات الإطراء التي سوف يخصك بها الآخرون ووقعها عليك ، وكم المتعة التي ستشعر بها عند تذوق وشم رائحة الطعام الذي ستسعد بتناوله ، والذي سيعمل في نفس الوقت على إنقاص وزنك لكي تكون أكثر نحافة . وقد تكون من النوع الذي يشعر بالتحفز عند تصور الأشياء التي يسعى لتلافيها (أي الشخصية التي تعرفها البرمجة اللغوية العصبية في سياق برامج الماوراء بأنها الشخصية " الانسحابية الفارَّة " التي تسعى للهروب من الأشياء التي لا تحبها والتي سوف نتناولها بمزيد من الشرح والتفصيل في الصفحات القادمة) لذا سوف يكون من المجدي في حالتك أن تتصور كيف ستبدو أو تشعر عندما يبقى وزنك على ما هو عليه من زيادة .

لنفترض مثلاً أنك قائد فريق . إن كنت تسعى لأن تكون قائداً ناجحاً ، فأنت بحاجة لأن تكون قادراً على بناء مستقبل يغري الآخرين بالسعي لتحقيقه . هذا أمر يختلف تمام الاختلاف عن التفاؤل غير المنطقى . فالأمر قد ينطوي على حث الآخرين ودفعهم بإعلامهم بأن الأمور ليست بالسهولة التي قد تتراءى لهم ، ومن ثم قيادتهم نحو إنجاز هدف قد رسمت له صورة واضحة وحية .

■ التحليل بالتباين

١. ما المراد بالتحليل بالتباين ؟

إنها المقارنة والمباينة بين شيئين تجمع بينهما بعض الأمور المشتركة في الوقت الذي يؤدي فيه كل منهما إلى نتائج مختلفة . قد ينطبق هذا على جلسة مسائية ممتعة مع أسرتك ، في مقابل جلسة لم تمض فيها الأمور على ما يرام ، أو مهمة أنجزتها في موعدها مقابل مهمة أخرى عجزت عن إنجازها في الموعد المحدد .

٢. ما فائدة التحليل بالتباين ؟

إن المقارنة والمباينة بين شيئين بالتفصيل سوف تسهل عليك مهمة اكتشاف ما تطلق عليه البرمجة اللغوية العصبية " الفارق الذي يصنع فارقاً " أو بعبارة أخرى العناصر الأساسية للنجاح التي سوف تمكنك ـ عند تطبيقها ـ من إنجاز المزيد مما تسعى لتحقيقه .

٣. أمثلة يومية للتحليل بالتباين :

- هناك بعض الأشخاص الذين يجدون سهولة لا يتمتع بها غيرهم في تهجي الكلمات . إن التحليل بالتباين للإجراءات الذهنية والجسمانية المحددة التي استخدمتها المجموعات المختلفة قد سمحت للبرمجة اللغوية العصبية باكتشاف كيف يقوم الشخص الذي يجيد الهجاء بشكل تلقائي بالتقاط صورة لشكل الكلمات المكتوبة ، أي أنه يسعى لتذكر الصورة لكي يتحقق من صحة الهجاء . أما الشخص الذي يميل للتعامل مع المعلومات عن طريق الحواس الحركية ، أو السمع فإنه على الأرجح يجد صعوبة أكثر في التهجي . ولكن ما أن يتعلم هذا الشخص كيف " يلتقط صورة " للكلمات ، وكيف يتذكرها بناءً على هذه الصورة ، سوف تتحسن لديه مهارة الهجاء بدرجة لافتة . ولمزيد من المعلومات عن كيفية

التعامل مع المعلومات بطرق مختلفة ، انظر الجزء الخاص بالأنظمة التصورية في صفحة رقم ١٠٢ .

- كعكتان صنعتا بناء على نفس الوصفة ، غير أن إحداهما تامة النضج منفوشة والثانية ناضجة ولكنها مسطحة . ماذا حدث ؟ سوف تجد أنك قد فتحت باب الفرن على الكعكة التي هبطت وتسطحت مما أصابها بالجفاف ، أو أنك قد مزجت الخليط بحرص أكبر لكي تدخل المزيد من الهواء بداخل الكعكة .
- قدمت عرضاً جيداً بحق في الشهر الماضي ، غير أن عرض الشهر الحالي لم يكن بنفس المستوى ، وأنت حريص على تقديم عرض فائق في الشهر القادم ؛ في هذه الحالة يجب أن تستخدم التحليل بالتباين لكي تتعرف على نقاط الاختلاف أو " الفارق الذي سوف يصنع فارقاً " .

٤. فكر في التحليل بالتباين

- عندما تدرك أن هناك تناقضاً بين شيئين يبدوان وكأنهما متشابهان ولكن لكل منهما نتائج مختلفة .
- عندما تسعى للإجادة في أي مجال من مجالات التعلم ، أو الأعمال ، أو الاتصال ، أو العلاقات الشخصية ، أو التفاعل ، أو التفكير الاستراتيجي ، أو الأداء الرياضي .

٥. كيفية استخدام التحليل بالتباين

قارن وباين بين الحالات الداخلية التي تشعر خلالها أنك محدود التفكير أو جامد الذهن بالحالات التي تشعر فيها بالتمكن والنشاط الذهني المبدع حتى تتبين ملابسات كلا الحالتين ، وبالتالي تملك القدرة على الاختيار والتغير من حالة إلى أخرى حتى تحقق المزيد من النجاح في مجالات مختلفة .

قارن بين التفاعلات المجدية والتفاعلات غير المجدية ، أي - على سبيل المثال - بين المناقشات التي تنتهي بالجدل والأخرى التي تنتهي بالاتفاق . ابحث عن الاختلافات وليس فقط مضمون الحديث الذي دار ، وابحث تحديداً

عن الطريقة التي تصرف بها الأشخاص على المستوى غير اللفظي ولغة الجسد . تابع وراقب تسلسل الحدث نفسه أي ما وقع بالترتيب ، فسوف يكون لذلك مغزى كبير ومختلف تماماً .

تعلم من تجارب الماضي بملاحظة ما يسهل عليك تحقيقه والمواقف الأخرى التي تفرض عليك تحدياً أكبر . فعلى سبيل المثال : قد تجد أنه من الأسهل تذكر بعض المعلومات في الوقت الذي تميل فيه إلى نسيان غيرها . قد تكتشف أنك أكثر حزماً في المنزل من العمل أو العكس . قد تكتشف أنك تملك القدرة على الدفاع عن الآخرين ، ولكنك تعجز عن الدفاع عن نفسك . كيف هذا ؟ ما الفارق الذي يصنع فارقاً في كل حالة ؟

■ المعايير والمعادلات المعيارية

١. ما المعايير والمعدلات المعيارية ؟

المعيار هو مقياس الحكم الذي يستخدمه الفرد ، والمعيار الذي نستخدمه يشير إلى الأشياء الهامة بالنسبة لنا ، وهو يتجلى دائما في المعاني المجردة مثل النزاهة ، والثقة ، والحب ، والصداقة ، والقبول ، والأصالة . إن مثل هذه الكلمات تحمل معاني قوية بالنسبة لنا جميعاً ، ولكنها لا تحمل بالضرورة نفس المعنى في ذهن كل فرد ، حيث تعمل تجاربنا السابقة ومعتقداتنا على تلوين المعايير وإضفاء معانينا ومفاهيمنا الخاصة على كل منها ، والنتيجة هي أن كلاً منا سوف يكون له سلوك محدد يعكس الاحتفاء والالتزام بهذه المعايير أو خرقها وانتهاكها . إن السلوك هو دليلنا ، وهو ما تطلق عليه البرمجة اللغوية العصبية المعادل المعياري ، ومن الضروري أن تدرك أن كل شخص يحمل معادلاً معيارياً مختلفاً لنفس الكلمة ؛ مما يمكن أن يؤدي إلى حالات خطيرة من سوء الفهم .

٢. ما دور المعايير والمعادلات المعيارية ؟

ما أن تدرك أن نفس الفكرة والكلمة يمكن أن تمثلا معاني مختلفة بالنسبة لشخص آخر ، سوف يكون بوسعك أن تشرع في إدراك المزيد من المعاني لنفس

الكلمة . فعلى سبيل المثال ، افترض أن الشخص الذي تحبه يعرب لك عن أن أهم شيء بالنسبة له هو أن يشعر أنك متواجد دائماً من أجله . أنت بذلك قد حصلت على المعيار ، ولكن ليس الدليل الذي يستخدمه ، حينئذ قد تتولد لديك رغبة في التعرف على ما ينبغي عليك تحديداً عمله أو قوله لضمان تحقيق هذه الغاية له ، وهذا هو المعادل المعياري . تستطيع فقط أن تخمن أشكال السلوك المحددة . ففي الكثير من الأوقات يتصور الشخص أن السلوك المنتظر هو ما سوف يصدر منه هو شخصياً بشكل طبيعي . إن الأدلة السلوكية - في واقع الأمر - تتسم بقدر كبير من الخصوصية والتفرد على نحو يصعب التنبؤ به ؛ لذا يجب أن تسأل !

٣. أمثلة يومية للمعايير والمعادلات المعيارية :

إليك بعض الأمثلة للمعايير والمعادلات المعيارية لكلمة " حب " :

- إن كان يحبني لعرف ما أريد (وهذا يعني أن الحب هو القدرة على قراءة ما يدور في عقلي) .
- إن كانت تحبني لما كان ينبغي علي أن أطلب منها أن ... (كلمة حب هنا تعني التنبؤ بما يتطلع إليه الطرف الآخر) .
- كان يعرف أن أمه تحبه لأنها كانت تتواجد دائماً في المنزل عند عودته من المدرسة .
- إرسال بطاقة إلى أمي في عيد الأم سوف يشعرها بأنني أحبها .

٤. فكِّر في المعايير والمعادلات المعيارية

- عندما يستخدم أحد الأشخاص كلمة مجردة ، حتى يمكنك أن تدرك المعنى الحقيقي للكلمة بالنسبة له والسلوك الذي يعبر عن المعنى .
- عندما يحدث سوء فهم أو صراع حول معنى أو حول السلوك الذي يعبر عن " المعنى " . سوف تجد أن هناك دائماً صراعاً معيارياً ، أو صراعاً على مستوى المعادلات المعيارية .

- عندما ترغب في المبادرة بالتغيير . فكِّر في كل المعاني التي يمكن أن تستخدمها في عرضك . انظر إلى ما ينطوي عليه العرض من معادلات معيارية ، وما تمثله بالنسبة للآخرين .

٥. كيفية استخدام المعادلات المعيارية

درِّب نفسك على أن تولى مزيداً من الاهتمام إلى نفسك ، أو إلى أي شخص عندما يشرع في استخدام كلمة تنطوي على معيار . سل نفسك أو استفسر من الشخص نفسه عن المعنى المحدد الذي يقصده . ما الأفعال والتصرفات التي سوف تعبر عن المعنى ؟ إن المعيار هو فكرة مجردة ، فما هو إذن الجانب المرئي لهذه الفكرة في نطاق ما يعنيك أنت أو الشخص الآخر ؟ اعرف من خلال نفسك أو من خلال هذا الشخص الأشياء التي يجب أن تتم حتى يشعر أو تشعر أنت أن احتياجات هذا المعيار قد لُبيت . ما هو تحديداً ما سوف يؤكد تحقق المعيار من حيث القول أو الفعل ؟

اسع لفهم ما يبعد الناس عنك أو يقربهم منك . وفي هذا الإطار يمكنك أن تبدأ بسؤال الآخرين عما يهمهم ، وعن الأشياء التي يمكن أن تقوم بها أنت أو غيرك لتشعرهم بأن هذا المعيار قد لُبِّي .

عندما يستخدم شخص ما كلمة معينة ، لا تفترض أنك تفهم معناها ، بل عليك بفحصها أولاً .

■ استراتيجية ديزني للإبداع

١. ما المراد باستراتيجية ديزني للإبداع ؟

إنها استراتيجية لتطوير أحلامك ومنحها أكبر فرصة لكي تتحول إلى حقيقة . ولقد أطلق عليها اسم " والت ديزني " لأنه كان يقوم بثلاث أدوار محددة عندما كان فريقه يشرع في تطوير فكرة ما ؛ أما الدور الأول فهو دور الشخص الحالم ، والثاني هو دور الرجل الواقعي ، أما الثالث فهو دور الرجل الناقد . ولقد قام " روبرت ديلتز " ـ أحد رواد البرمجة اللغوية العصبية ـ برسم

نموذج لاستراتيجية " والت ديزني " ، وطورها بوصفها إحدى أدوات البرمجة اللغوية العصبية .

٢. ما الذي تقدمه استراتيجية ديزني للإبداع ؟

إنها تفصل بين ثلاثة أدوار حيوية وهي دور الحالم ، والواقعي ، والناقد ، وهي الأدوار التي لابد أن تنطوي عليها أية عملية لنقل الأفكار الإبداعية إلى الواقع بحيث يتم نقل كل دور بالتفصيل على حدة سعياً لتحقيق أقصى حد من الوضوح والتأثير .

٣. أمثلة يومية لاستراتيجية ديزني للإبداع :

يفضل الناس عادة أحد هذه الأدوار الثلاثة :

- " إنه مفسد للبهجة " (الناقد)
- " إنه يعيش تصوراته الخاصة " (الحالم)
- " إنه مهتم بالتفاصيل العملية " (الواقعي)

أحياناً يضم فريق العمل عدداً من الأشخاص يتخصص كل منهم في أحد هذه الأدوار . وقد طوَّر " ديلتز " استراتيجية ديزني المتعمدة في استخدام الأدوار الثلاثة ، وطبقها كاستراتيجية ، كما أننا كثيراً ما نطبقها في الاستشارات الخاصة بالأعمال والتدريب ، وعلى الرغم من أن هذه الاستراتيجية قد ولدت في سياق العمل ، فهذا لا ينفي أنها تتمتع بنفس التأثير في مجال الحياة الشخصية . يمكنك أيضاً أن تلعب الأدوار الثلاثة بنفسك بأن تتنقل بإرادتك بين الأدوار الثلاثة ، أو تطلب من الآخرين أن يتقمصوها من أجلك . يمكنك أن تطلب الآتي من أحد الأشخاص : " هل يمكنك أن تلقي نظرة فاحصة على هذه الفكرة ، وأن تذكر أية خطوات محددة يمكن أن تكون قد فاتتني ؟ " (أي أنك تطلب منه أن يقوم بدور الشخص الواقعي) .

أحياناً نجد أن هناك زوجين قد بقيا حبيسا أدوار بعينها ، وبالتالي يكونـان بحاجة لتقمص الأدوار الأخرى لتحقيق السعادة . فإن كـان أحـدكما يقـوم دائمـاً بدور الحالم ـ " إنه يعيش دائماً في عالم من الأحلام " ـ في الوقت الذي يقوم فيه الطرف الآخر بدور الناقد ـ " إن كل ما تفعله يصـيبني بالإحبـاط " ـ فـيمكن أن يسلمكما هذا إلى حالة من الإحباط البالغ ، ولعل أحـد الأسـباب الهامـة في هـذا الصدد ـ وليس كل الأسباب ـ هو أن غيـاب الشخصـية الواقعيـة يعـني أنـه لـن يتحقق شيء بالفعل .

٤. فكِّر في استراتيجية ديزني للإبداع

- عندما تكون بحاجة لحفز إبداعك الشخصي أو حفز فريق العمل .
- عندما تشعر أن هناك صراعاً بين الحلم والواقع أو الأمور العملية .
- عندما تريد أن تختبر كيف يمكن أن تتحقق أية فكرة أو حلم أو هدف .
- عندما تكف أنت أو غيرك عن بحث الاختيارات المتاحة معلقين بقولكم : " كل هذه الأشياء لن تجدي في التطبيق " . ذكِّر نفسك أنكم تصدرون هنا " حكماً ناقداً " ، وأنه من الضـروري أن تـروا كيـف سـتبدو الأشـياء مـن خلال وجهات النظر الثلاثة المختلفة قبـل إصدار أي حكـم . يمكنـك أن تقوم بذلك بصوت مرتفع أو داخل نفسك فقط . في كثير من الأحيان تجـد أن الشـخص يقفـز مباشـرة إلى دور الناقـد دون أن يمـر بـدور الحـالم أو الواقعي . إن كل منظور من المناظير الثلاثة لـه أهميتـه في تطـوير الأفكـار والرؤى وتحقيقها .

٥. كيفية استخدام استراتيجية ديزني للإبداع

عين دوراً لثلاثة أشخاص مختلفين (داخل الأسرة على سـبيل المثـال) لكـي تقيم خططك أو المهام التي سوف تقوم بهـا . اطلـب مـن أحـدهم أن يقـوم بـدور الحالم لبضع دقائق ، ثم يخبرك بكل الاحتمالات التي تصلح للفكرة ، ثم اطلب من شخص آخر أن يختبر بدقة كل ما سوف يتوجب عمله حـال تطبيـق الفكـرة على أرض الواقع ، ثم اطلب من شخص ثالث أن يلقي نظرة فاحصـة وأن يقـيم

كل نقاط القوى والضعف بمنتهى الحرص . قد تكون بحاجة لتبادل الأدوار بين الأشخاص الثلاثة لكي تسمح لكل شخص بالمشاركة من خلال رؤيته الخاصة المختلفة عن الآخرين (وحتى لا تحد من قدرات كل شخص بقصره على دور واحد محدد فقط أيضاً) .

قسِّم أي لقاء أو مناقشة إلى ثلاث مراحل ، بحيث تناقش كل دور بوصفه مرحلة منفصلة ، ثم قم بحث الجميع على استثارة الأفكار والإبداع أولاً ، ثم اطلب منهم أن يفكروا فيما يجب عمله بالفعل من الناحية العملية ، ثم اطلب منهم أن يقيموا كل الاحتمالات من الناحية النقدية ، واحرص على أن تكون كل مرحلة واضحة ومفسرة . بعد طرح المراحل الثلاث بمنتهى التفصيل ، سوف يكون لديك الكثير من المعلومات القيمة التي يمكن أن تبني عليها قرارك النهائي .

■ اختبار البيئة

١. ما المراد باختبار البيئة ؟

إنه البحث في الأشياء التي يمكن أن تؤثر على أي عمل قبل الإقدام على فعله . وقد يكون لهذه المؤثرات علاقة بك أو بأي نظام تنتمي إليه .

وفي هذا الصدد ، ترى البرمجة اللغوية العصبية أن الأفعال تؤدي إلى مؤثرات وردود أفعال من خلال النظام الذي تحدث في إطاره . فالمشاعر والأفكار والتصرفات وفسيولوجيا الجسم كلها تؤثر على بعضها البعض ؛ وبالمثل فإننا نؤثر على أسرنا وعلى البنية التنظيمية التي ننتمي إليها . إن كلاً منا يعتبر نظاماً في حد ذاته ، يضم بداخله أنظمة بيولوجية وعقلية وعاطفية أقل حجماً . فالأسرة نظام ، والمكاتب والهيئات أنظمة ، والمجتمعات هي أيضاً أنظمة . وهناك العديد من الأنظمة التي تتفاعل مع بعضها البعض ؛ لذا فكما يدرس علم البيئة علاقات الأحياء ببعضها البعض وعلاقتها بالبيئة ، فإن اختبار البيئة في البرمجة اللغوية العصبية يعُد نظرة فاحصة للكيفية التي تؤثر بها أفعالك أو أي تغيير تقوم به على نظام العلاقات والتواصل بين الأشخاص في حياتك .

لكي تُجري اختباراً للبيئة ، يجب أن تُلقي نظرة تصنيفية على ما تقوم به ، وأن تقيِّم العواقب المرتقبة لكل أفعالك من خلال كل الأنظمة التي تحدث هذه الأفعال في إطارها . إن اختبار البيئة يمكن أن يشمل التفكير التحليلي وجمع المعلومات من الآخرين ورسم ملامح السيناريو المستقبلي واختبار مدى صلاحيته . ومن الأشياء التي لا تقل أهمية أيضاً في هذا الصدد الالتفات إلى حدسك الداخلي .

٢. ما الذي يفعله اختبار البيئة ؟

إنه يمنحك وسيلة لتقييم نتائج أفعالك لضمان إحداث التأثير الذي ترغب فيه ، بينما يبحث أيضاً عن أية عواقب غير مرغوبة ، حيث سيسمح لك بالكشف عن أية عقبات ووضعها في الاعتبار ، وذلك بإعادة صياغة الاستراتيجيات أو السلوك قبل الإقدام عليه ، وبالتالي يصبح التغيير أكثر سهولة مما يضمن استمراريته .

٣. أمثلة يومية لاختبارات البيئة :

- الالتفات إلى " حدسك الخاص " الذي يشعرك بأن هناك ثمة خطأ ، أو أنك متردد حيال الإقدام على تصرف ما ، أو ملاحظة ، أو الاستجابة لحالة التردد التي يبديها شخص آخر في الصوت أو السلوك الخاص به .
- التعرف على كل ما هو مجدٍ عملياً في مجال العمل الحاضر قبل الإقدام على إجراء برنامج للتغيير ، ووضع عواقب التغيير في الحسبان .
- اختبار حسابك المصرفي قبل الشراء !

٤. فكِّر في إجراء اختبار البيئة

- عندما تكون بصدد اتخاذ قرار ، أو بصدد التخطيط الأمر ما .
- عندما يكون هناك صراع بين الأهداف أو القيم سواء داخل نفسك أم مع الآخرين .

٥. كيفية استخدام اختبار البيئة

عندما تكون بصدد تحديد أهدافك ، سَلْ نفسك :

- ◀ ما عواقب إنجاز النتائج المرجوة في سياق النظام الاجتماعي الأوسع نطاقاً الذي أحيا بداخله (الأسرة ، الأصدقاء ، المؤسسات ، المجتمع) ؟
- ◀ هل تتوافق النتائج المرتقبة مع رغبات الآخرين ؟
- ◀ هل تحترم حقوق الآخرين الذين يقعون في دائرة التأثير ؟
- ◀ هل تتوافق مع معتقداتي وقيمي وهويتي ؟
- ◀ هل تدعم بداخلي الإحساس بالذات ؟
- ◀ هل تتوافق مع محافظتي على صحتي وسلامتي ؟
- ◀ هل ستكون هناك أية نتائج غير محمودة ؟
- ◀ ما الذي يجب عليّ التخلي عنه أو الإقدام عليه لكي أحقق هذا الإنجاز ؟
- ◀ هل يوافق حدسي على ما أنا بصدد الإقدام عليه ؟

إن كنت تجد أن ما ترغب في عمله يتوافق مع هذه المعايير ، فعليك بالسعى لعمله . أما إن صادفتك بعض التحفظات ، فعليك فقط بالبدء في وضع تصور حول كيفية العمل على إرضاء الجميع . فتحقيق ذلك قبل الشروع في العمل سوف يجعل حياتك أكثر سهولة وأقل ضغوطاً .

■ أنماط حركة العينين

١. ما هي أنماط حركة العينين ؟

إن الطريقة التي نحرك بها أجسادنا يمكن أن تساعد أو تحول دون التوصل إلى المعلومة والتفاعل معها من خلال التجربة . إن تحديب الأكتاف ، وشد العضلات ، والتحديق إلى أسفل لفترة طويلة وبشكل مركز لن يساعدك على تصور احتمالات جديدة ، غير أن هناك بعض الأشياء الأخرى التي يمكن أن

نقوم بها لمساعدتنا على اكتساب المزيد من الفاعلية والتواصل مع التجربة ، وكل الإمكانات المتاحة ؛ ولهذا نسعى لتعريفك بأنماط حركة العينين .

لقد وجد أن الحركة اللاإرادية للعين أثناء التفكير ذات صلة وثيقة بالنظام التصورى الخاص بكل شخص . وقد وجد أن معظم الأشخاص الذي يستخدمون اليد اليمنى يتسمون بالآتي :

- ◀ ينظرون إلى أعلى جهة اليمين عند التصور المرئي لشيء ما .
- ◀ ينظرون أفقياً جهة اليمين حال تصور الصوت .
- ◀ ينظرون إلى أسفل جهة اليمين حال التواصل مع المشاعر (سواء المشاعر البدنية أو العاطفية) .
- ◀ ينظرون إلى أعلى جهة اليسار حال تذكر الصور المرئية .
- ◀ ينظرون أفقياً جهة اليسار عند تذكر شيء سمعوه .
- ◀ ينظرون إلى أسفل جهة اليسار حال التحدث مع النفس والذي تطلق عليه البرمجة اللغوية العصبية الحوار الداخلي .

أما بالنسبة للأشخاص الذين يستخدمون اليد اليسرى فيمكن قلب الاتجاه في بعض ما ذكر ، كما أن ما ذكر قد لا ينطبق على النظام التصورى لبعض الأشخاص . وعلى الرغم من ذلك يبقى التعميم السابق بالغ الأهمية كما سوف نرى .

٢. ما الذي تفعله أنماط حركة العينين ؟

كما رأينا ، إنها تشير إلى الكيفية التي يعمل بها النظام التعبيري التصورى الذي يستخدمه الشخص في وقت ما . هذا يسهل علينا جميعاً أن نضع يدنا على النظام التصوري بشكل إرادي ؛ لأننا نعرف مسبقاً الجهة التي يجب أن ننظر فيها ، أي أنك بالفعل يمكن أن تدعم الجانب البصري ، أو السمعي ، أو الحركي في نفسك حسب الرغبة ، وهذا بدوره سوف يجعل بإمكانك أن تتعلم مهارات جديدة وطرقاً لإنجاز أشياء محددة عندما تتعرف على تسلسل الأنماط اللازمة لتحقيق النجاح .

٣. أمثلة يومية لأنماط حركة العينين :

- النظر إلى أسفل عند الشعور بالخجل ، أو الحرج ، أو الخوف (يعكس المشاعر الحركية) .
- النظر إلى أعلى عند تذكر شيء ما .
- تحريك النظر بسرعة من جانب إلى آخر أثناء السعي لاستخراج معلومة مخزنة بالداخل ؛ فأسلوب الحركة الخارجية للعين يتوافق مع الحركة الداخلية .

٤. فكِّر في أنماط حركة العينين

- عندما تكون لديك رغبة في تنمية القوة العقلية لديك (انظر الفصل الرابع عشر) .
- عندما ترغب في تحسين أو بناء تقارب مع شخص ما من خلال التواؤم مع " لغته " . فما أن تلحظ أكثر الأنماط تكراراً لدى هذا الشخص ، تكون بذلك قد تعرفت على " نظام القيادة " الخاص به ، أي النظام التصورى الذي يستخدمه لكي يقوده للوصول إلى الأنظمة التصورية الأخرى الخاصة به ، ومن ثم تصمم لغتك الخاصة لكي تتوافق مع لغته . يمكنك على سبيل المثال استخدام اللغة الحركية إن كان الشخص يميل إلى النظر إلى أسفل ، أو استخدام الإيحاءات البصرية إن كان يكثر من النظر إلى أعلى .
- عندما ترى أن الشخص يكثر النظر إلى الأسفل وجهة اليسار ؛ فهذا يعني أنه يجري حواراً داخلياً ، مما قد يوحي بأنه في حالة من التشكك أو المناقشة الداخلية .
- عندما تريد تذكر شيء سمعته من قبل (ويكون النظر أفقياً وجهة اليسار) أو تذكر شيء رأيته (ويكون النظر لأعلى جهة اليسار) .
- عندما ترغب في الهروب من بعض المشاعر السلبية (كف عن النظر إلى أسفل جهة اليمين لفترة من الوقت) .

◀ عندما ترغب في تخيل شيء ما ، انظر إلى أعلى جهة اليمين لبناء تصور مرئي ، وانظر أفقياً جهة اليمين لبناء تصور سمعي ، وانظر إلى أسفل جهة اليمين " لكي تتبين ما سوف تشعر به ".

٥. كيفية استخدام أنماط حركة العينين

يمكنك أن تدرب نفسك على ملاحظة أنماط حركة العين الخاصة بالآخرين كوسيلة لجمع المزيد من المعلومات عما يجري بداخلهم ، أو للكشف عن الأنظمة التصورية التي يفضلونها . يمكنك مراقبة أنماط حركة عينيك ، والتي سوف تمنحك عدداً من الاختيارات النافعة :

١. سوف تسمح لك بتحقيق نظام تصورى معين عندما يكون ذلك من العوامل المساعدة .
٢. سوف تمنحك فرصة للتحرر من الأنماط التي قد تكون غير مفيدة والتواصل مع أخرى تحقق لك فائدة أكبر . مثال : إن عجزت عن تذكر شيء ما أثناء الاختبار ، فسوف تنعكس عليك المشاعر السلبية ، وسوف تدعمها أنت بالنظر إلى أسفل جهة اليمين ! وإن كانت المعلومة التي تبحث عنها تصلك عن طريق التصور البصري (على سبيل المثال من خلال كتاب أو تلفاز) ، فأنت على الأرجح بحاجة لأن تنظر إلى أعلى جهة اليسار كي تتذكرها .

■ التأطير

١. ما هو التأطير ؟

هل لاحظت كيف أنك عندما تغير إطار الصورة يتغير شكل هذه الصورة فجأةً ؟ إن الإطار يلقي الضوء على سمات معينة في الصورة لأنه يضع لها حدوداً . إن الطريقة التي نفكر بها هي الأخرى هي التي تصيغ إطار التجربة ، وتلقي الضوء على بعض الجوانب فيها . إن التأطير هو الطريقة التي " نقيِّم "

بها التجربة كي نكسبها معنى ، وتبعاً للإطار المختار تتغير طريقة تناول نفس الحدث بدرجة هائلة .

وقد حددت البرمجة اللغوية العصبية عدداً من الأطر المختلفة يمكن أن تكون أدوات بالغة الفاعلية .

إطار المشكلة

حينما يحدث شيء غير متوقع ، يميل الإنسان بطبيعته إلى النظر إليه بوصفه مشكلة ، والمشكلة يجب إما أن يتم التعامل معها أو تخطيها . غير أن هناك شخصاً آخر يمر بنفس التجربة يمكن أن يضع لها إطاراً مختلفا تماماً وينظر إليها بوصفها " فرصة " أو " تحد " أو " شيء مثير للحيرة " . إن كل طريقة من الطرق السابقة تضع إطاراً مختلفا للتجربة ، مما يقود إلى طرق مختلفة في التفكير وإلى مشاعر مختلفة ؛ ومن ثم التصرف وفقاً لذلك الإطار .

إن " المشاكل " بالنسبة لمعظم الناس تتطلب مساعدة أو حلولاً ، فالمشكلة هي التي تقود الشخص إلى الطبيب أو المحامي أو الاستشاري . إن وضع الحدث في إطار المشكلة يعتبر في حد ذاته حكماً على الحدث من شأنه يحد من التفكير والتصرف حياله . إن عبارة : " لقد أثار هذا الأمر حيرتي " هي عبارة حيادية تماماً مثل عبارة : " إنه أمر غير متوقع " . فكلتا العبارتين تفتح مجالاً أوسع من الاحتمالات للتحرك على مستوى المشاعر والتصرف .

هناك تحيز في السياسة ومجال الأعمال ، والعمل الاجتماعي ، ولدى الكثير من الأفراد تجاه التحرك لحل مشكلة . قد يبدو الأمر على ما يرام للوهلة الأولى ، حيث إن حل كل هذه المشاكل يعني ـ على الأرجح ـ أنه لم يبق إلا أقل القليل ومنها ـ إن لم يتبق شيء !

وللأسف فإن الإطار الذي نضع فيه المشكلة يعني أننا نلحظ دائماً الجانب غير المجدى من الأمور فقط . ضع هذا في اعتبارك في المرة القادمة التي تشاهد فيها الأنباء واطرح على نفسك هذا السؤال : ما الأشياء التي وضعت في إطار " الأنباء " ؟ إن وضع موقف ما في إطار المشكلة قد يستلزم بدوره ضرورة إلقاء اللوم على شخص ما . إن الأفراد أو الهيئات التي تضع الأشياء في إطار المشكلة

تكون أقل قدرة على رسم نموذج للتفوق ؛ لأنها تفتقر بشكل أساسي للقدرة على ملاحظة ما هو مجدٍ .

إطار النتائج

إنها طريقة أخرى للنظر إلى الأحداث ؛ فهي ترشدك إلى الاتجاه الذي ترغب فيه . إن مجرد طرح سؤال " ما الذي تريده ؟ " يمكن أن يكون كافياً لتأطير نتائج للحدث . ففي الوقت الذي تبدو فيه عبارة " أخبرني بالمشكلة " وكأنها دعوة للتفكر في الحاضر وشرح ما حدث في الماضي ، فإن عبارة " أخبرني بما تريد " توجهك نحو المستقبل . وبما أنك لن تستطيع أن تغير الماضي ، فإن المستقبل الذي تسعى إليه سوف يكون عادةً مرشداً أفضل لقيادة تصرفاتك في الحاضر .

إطار الافتراض

إنها طريقة جيدة للغاية سوف تمكنك من " تجربة الأشياء للحصول على المقاس المطلوب " . إن إطار الافتراض يقوم على تخيل سيناريو مستقبلي تتصوره كما لو كان يحدث الآن ، أو كما لو كان ممكن الحدوث ، أو كما لو كان واقعاً حقيقياً . وعندما تُعمِل خيالك في هذا الصدد ، سوف تخلق سيناريو يبدو لك حقيقياً حتى يكون بوسعك أن تقيم كيف يمكنك أن تراه وتسمعه وتحس به .

في إحدى المرات كان " إيان " يتولى مهمة تدريب أحد العملاء الذي كان قد سيطر عليه الشعور بالعجز في مجال العمل ، حيث قال له إيان : " أعرف أنك تشعر الآن أنك في منتهى العجز ... ولكن دعنا نفترض لدقيقة أنك لست كذلك ، ما الذي كان يمكن أن تقوم به في هذه الحالة ؟ " فسكت العميل ، ونظر إلى أعلى وتنفس بعمق وقال : " حسناً ؛ في هذه الحالة كنت سأشرع في البحث عن وجهة جديدة . كنت سأتصل بأحد أصدقائي القدامى الذي يعمل في مجال التوظيف ، والذي لم أره منذ عامين لكي أبحث الخيارات المتاحة أمامي هذه الأيام " . وهكذا ظهر أسلوب جديد للتحرك بمجرد تخطي العقبة الحالية .

إعادة التأطير

من العبارات الدالة على عملية إعادة التأطير " أنا على استعداد لمناقشة أي حل " ، " أنت مؤثر " ، " إنه سهل الانخداع " . إن إعادة التأطير تعني تغيير معنى التجربة أو الحدث بوضع إطار مختلف حولها ، وسوف يجعلك ذلك تنظر إلى الأشياء بطريقة مختلفة . إنه تفسير جديد سوف يدفعك إلى الوصول إلى نتيجة مختلفة أو تقييم مختلف أو مشاعر مختلفة . إنه أحد الأشكال الهامة للتأطير ، ولقد أفسحنا له مجالاً أوسع في صفحة رقم ١٠٠ .

٢. ما الذي يفعله التأطير ؟

إن التأطير هو الطريقة التي نصنف بها التجارب حتى نتعرف على معناها . فالإطار يصبغ الأحداث أو الأفكار . فإن غيرنا الإطار ، فسوف نغير معنى التجربة ، وعندما نغير المعنى ، سوف تتغير معه مشاعرنا في العادة حيال ما تم تأطيره .

٣. أمثلة يومية للتأطير :

- إطار المشكلة : " منذ متى وأنت تعاني هذه المشكلة ؟
- إطار النتائج : تسأل نفسك ، ما تريد تحقيقه بالفعل من خلال هذا الموقف .
- إطار الافتراض : تتصور أن العام الحالي هو عام ٣٠٠١ ... ستجد أن رواية " آرثر كلارك " التي كتبها في عام ٣٠٠١ : الأوديسا الأخيرة ـ شأنها شأن أي قصة خيالية ـ تسبح بنا في عالم خيالي يمكننا أن نتصور من خلاله طرقاً جديدة .

٤. فكِّر في التأطير

◀ عندما تشعر أنك أو أي شخص آخر قد وقعت حبيس طريقة معينة في النظر إلى شيء ما أو التفاعل مع شيء ما ، حيث يكون عليك حينئذ تغيير الإطار لكي تحصل على معطيات مختلفة .
◀ عندما تشعر أن طريقة تأطير أحد الأشياء تقيد إمكانياتك .
◀ عندما تريد أن تفكر في طرق أخرى للتفاعل مع التجربة أو تقييم شيء ما .

٥. كيفية استخدام آلية التأطير

إن صياغة الإطار من الأمور التي تتجلى من تلقاء نفسها عندما تكون بحاجة لتقديم فكرة أو عرض على نحو يغري المستمع بتقبل الفكرة أو العرض . ويمكنك أن تطبقها أيضاً عند إعداد نص سوف تلقيه في اجتماع أو مناقشة قبل البدء .

درِّب نفسك على الاستماع إلى الطريقة التي يصيغ بها الآخرون إطار أفكارهم وعروضهم . هل حقق الإطار هدفه المرجو معك ؟ هل هو ملائم لمحتواه ؟ اشرع في مراقبة الأشخاص الذي يجيدون صياغة الأطر في سياق النصوص المختلفة ، بدءاً من المتحدثين المحترفين إلى الآباء الذي يجيدون هذه المهارة ، وسل نفسك عن سر تفوقهم في صياغة الأطر .

■ المستويات المنطقية

١. ما هي المستويات المنطقية ؟

إنها طريقة للتعرف على البنية التحتية والأنماط الخفية للتفكير في الأفكار والأحداث والعلاقات والمنظمات ، حيث تساعدك المستويات المنطقية على فهم كل ما تشمله هذه الأشياء وكل ما يجري . ونلاحظ هنا أن المستويات المنطقية تشكل تدرجاً هرمياً .

إن الشخص يميز عادة بين المستويات المختلفة في ضوء التجربة ، وكما عبر أحد عملاؤنا عن ذلك قائلاً : " على أحد المستويات كان احتراق المنزل يعد بمثابة كارثة ، ولكن على مستوى آخر يمكن القول بأن احتراق المنزل هو الذي خلق مني الرجل الذي أنا عليه الآن ؛ لأنني اضطررت إلى الانتقال إلى مكان آخر وكان على أن أبدأ من جديد ، وهذا ما جعلني أبني عملي الخاص كما أنني لم ألتفت أبداً إلى الوراء " . إن إحدى طرق تذكر المستويات هي أن كل مستوى يمنحنا نوعية مختلفة من المعلومات ، أي أن كل مستوى يجيب عن نوعية معينة من الأسئلة . ولمزيد من الإيضاح ، طرحنا الأسئلة الأساسية لكل مستوى بالخط الأسود كالتالي :

◀ **البيئة : أين ومتى ؟** يشمل هذا المستوى القضايا أو التفاصيل . قد يكون ذلك في سياق مادي كأن يكون في سياق مبنى معين ، أو في سياق اجتماعي ، كأن يكون بين مجموعة من الأشخاص ، وهو يشمل أيضاً الزمان الخاص بكل ذلك .

◀ **السلوك : ماذا ؟** إن السلوك هو ما تقوم به بالفعل أو ما لا تقوم به . والقضايا التي تحدث على هذا المستوى تكون ذات صلة بما يحدث أو ما تفعل .

◀ **القدرة : كيف ؟** إن القدرة تتناول الكيفية والمعرفة والمهارات والإجراءات التي تمكن الشخص الذي يملكها من أداء شيء ما على نحو أسهل من الشخص الذي يفتقر لهذه الأشياء حيث يبدو له نفس الشيء في هذه الحالة شديد الصعوبة .

◀ **المعتقدات والقيم : لماذا ؟** إن معتقداتنا وقيمنا هي التي تشكل فهمنا وتفسر سبب إمكانية أو استحالة أداء الأشياء . إنها تضفي المنطقية وتقدم الحافز للفعل .

◀ **الهوية : مَنْ ؟** الهوية تعني إضفاء الصبغة الشخصية سواء كانت الهوية تعبر عن شخص بعينه أو مجموعة أشخاص ، ففي كلتا الحالتين ، تكون هناك طبيعة شخصية ذاتية للهوية .

- **ما وراء الهوية : لمن أو لماذا ؟** إنه المستوى الذي يرتبط بالصورة الكبيرة أو النظام الأوسع نطاقاً حيث تظهر الأسئلة التي تخدم غايات أكبر . بالنسبة للفرد سوف يعني ذلك عادة الجانب الروحي . إنه المستوى الذي يقودنا إلى طرح أسئلة عن مهمتنا ، وهذا البعد أو هذه الرؤية يمكن أن ينطبق بدوره على الجماعات أو المؤسسات .

٢. ما الذي تفعله المستويات المنطقية ؟

إنها تمنحك طريقة لفهم ما يلى :

- نوع المعلومات التي تتعامل معها .
- مصدر المشكلة .
- على أي مستوى تتجلى المشكلة أو تعاش (قد يختلف ذلك من حالة إلى أخرى) .
- القضية " الحقيقة " التي على المحك .
- المستوى الملائم للتفاعل أو التدخل .

إن كنت ممن يهتمون بالأسئلة الأساسية (من ؟ ولماذا ؟ وكيف ؟ وماذا ؟ وأين ، ومتى ؟) في تفاعلك مع الآخرين أو في طريقة تفكيرك الشخصية ، فسيمكنك حينها أن تحدد المستويات المنطقية لأي حدث ، وسوف يُمكِّنك ذلك بالتبعية من عمل أشياء هامة أخرى :

- يمكنك أن تتعرف على مصدر الصعوبة في مقابل ما يتراءى لك وكأنه مصدر المشكلة (على سبيل المثال : مشاكل السلوك ومشاكل البيئة تنبع من مشاكل المعتقدات) .
- يمكنك أن تضع يدك على المناطق الفعالة التي يمكن أن تغير الموقف . ولسوف يسهل على معظم الناس تغيير سلوكهم إن أيقنوا أن هذا التغيير لن يمس مستوى المعتقدات أو الهوية .

- يمكنك أن تضع يدك على بعض التدخلات المحدودة ذات الأثر البالغ ، فعلى سبيل المثال ، توفير مبردات المياه ، أو ماكينة لإعداد القهوة ، أو سخان مائي في المكتب (أي تغيير بيئي في محيط المكتب) سوف يعمل على الأرجح على جذب العاملين للمكان (السلوك) والذي يمكن في المقابل أن يخلق لديهم حس الانتماء إلى القسم أو الفريق (الهوية) .

٣. أمثلة يومية للمستويات المنطقية :

لنطرح مثال الذهاب لمشاهدة أحد الأفلام . إن النبرة الصوتية والتركيز على الألفاظ سوف يكشف لك عن المستوى المنطقي الذي تنم عنه كل عبارة مما يلي :

- " لا أريد الذهاب لمشاهدة هذا الفيلم " ـ قد تشير هذه العبارة إلى السلوك ، حيث يمكن التعبير عنها بشكل آخر فنقول " لا أريد أن أفعل ذلك " .
- " **أنا** لا أريد الذهاب لمشاهدة هذا الفيلم " ـ قد تعني هذه الجملة أن شخصاً آخر غيري قد يرغب في ذلك ، ولكنني لا أرغب ـ تعبير عن الهوية .
- " أنا **لا أريد** الذهاب لمشاهدة هذا الفيلم " ـ قد يكون في ذلك إشارة إلى أن لدي أسبابي لذلك ، على الرغم من أنها غير معلنة ـ تعبير عن المعتقدات والقيم .

أمثلة أخرى :

- الكيفية التي يتعامل بها الأهل مع أبنائهم : " أنت شديد الكسل " (الهوية) ، " رتب غرفتك " (السلوك) .
- برامج التغيير الثقافي لكسب قلوب العاملين والتأثير على عقولهم (المعتقدات والهوية) .

٤. فكِّر في المستويات المنطقية

- عند تفاعلك أو تفاعل الآخرين مع موقف يبدو ثانوياً أو بسيطاً من خلال مشاعر وانفعالات مبالغ فيها ، ويجب في هذه الحالة أن تدرك أن هناك شيئاً ما يجري على مستوى المعتقدات والهوية .
- عندما ترغب في إجراء تغييرات في حياتك ، أو في مكان العمل ، حيث يجب أن تفكر في أي مستوىً منطقي سوف تجري التغييرات ، وما إذا كان هذا المستوى مناسباً . إن الشركات والمؤسسات تسعى في العادة لكسب قلوب وعقول العاملين ، وهذا يعني أنها يجب أن تعمل على مستوى المعتقدات والهوية ، ولذلك فهي كثيراً ما تسعى لتحقيق إصلاح سريع من خلال إحداث تغيير على مستوى السلوك .
- عندما يبدو أن هناك أموراً خفية تفوق ما يتراءى على السطح .
- عند توجيه النقد أو الإطراء . إن النقد من الأشياء التي يسهل تقبلها إن كان على مستوى البيئة أو السلوك (أو ربما مستوى القدرات) ، ولكنه سيكون أقل فاعلية على مستوى الهوية ؛ لأن الشخص سوف يشعر في هذه الحالة أنه بحاجة للدفاع عن نفسه إذا شعر أن هويته قد تعرضت للهجوم . أما الإطراء فسوف يحقق أقصى فاعلية على المستويات الأعلى ، وخاصة على مستوى الهوية أي عندما تقول على سبيل المثال : " أنت نشط جداً أو ذكي " .

٥. كيفية استخدام المستويات المنطقية

استخدمها لمراقبة المواقف والكشف عن جوهر القضايا الكامن . فسوف تساعدك على التعرف على أبسط النقاط وأكثرها فاعلية لمعالجة الوضع .
استخدمها في تقريب وجهات النظر ، وذلك باحترام وجهة نظرك ووجهة نظر الآخرين على المستوى اللاشعوري . إن المستويات المنطقية يمكن أن تساعدك على فهم المواقف التي تبدو محيرة ، وتبين ماهية المستوى المنطقي الذي تقف عنده .

استخدمها أيضاً لمساعدتك على تقييم مدى مواءمة شخص ما لوظيفة ، أو لمهمة ما ، وكذلك المواءمة بين الشخص والبيئة وبين المشاكل والحلول المقترحة .

■ نموذج " الماوراء "

١. ما المراد بنموذج " الماوراء " ؟

إن نموذج " الماوراء " يعني كيف أننا نميل إلى تبسيط التجربة من خلال ثلاث طرق في محاولة لاستخلاص المعنى من التجربة أو المعلومة التي وردت إلينا . وهذه الطرق الثلاث هي :

١. **الإلغاء** : نحذف بعض المعلومات .
٢. **التعميم** : نتصور رؤية واسعة وشاملة بناءً على دليل محدود .
٣. **التحريف** : نخلق معنى بالتركيز على بعض المعلومات وتجاهل البعض الآخر .

إنها عمليات تتم بشكل طبيعي للغاية ، ويمكن أن تكون مساعدة أو يمكن في المقابل أن تحد من قدراتنا . فعلى سبيل المثال ، تصور كيف سيكون الوضع إن لم تحذف الكثير من المعلومات التي ترد في طريقك ! سوف يزدحم عقلك بكل أنواع الفوضى غير الضرورية ـ مثل رقم كل سيارة تمر من أمامك . وفي المقابل هل أنت ممن يحذفون بعض المعلومات الهامة ؟ عندما تتلقى أي إطراء ، هل تميل إلى حذف كل المعلومات الإيجابية لتركز على النقد الوحيد الذي وجه إليك ؟

٢. ما الذي يفعله نموذج الماوراء ؟

إنه يمنحك مجموعة متكاملة من الأسئلة لاسترجاع الأجزاء المفقودة من الموضوع ، وتحدي أي تعميم غير مبرر ، وخلق معان جديدة عندما تتعرض الأشياء للتشويش .

٣. أمثلة يومية لنموذج الماوراء :

الإلغاء

- **السلبي** : عدم الانتباه ، والنسيان ، وتجاهل أي علامات تحذيرية تشير إلى أنك تفرط في أداء شيء ما .
- **الإيجابي** : عدم ملاحظة قبح المكان المحيط لأنك منهمك مع المحبوب .

التعميم

- **السلبي** : الشعور بأن الجميع ضدك (هل تعنى الجميع حقاً ؟ أى كل شخص على سطح كوكب الأرض ـ بما في ذلك الأشخاص الذين لم تقابلهم أبداً ؟) .
- **الإيجابي** : قدمت لتوك عرضك الأول ، وكان جيداً ، فتفكر قائلاً لنفسك : " أنا متمكن من تقديم العروض " ؛ سوف يمنحك ذلك شعوراً جديداً بالثقة .

التحريف

- **السلبي** : ترى مديرك وهو يتحدث مع أحد زملائك في العمل ويضحكان فـ " تؤكد " لنفسك أنهما يسخران منك .
- **الإيجابي** : يشترى لك زوجك هدية مفاجئة فتؤكدين لنفسك أنه يحبك .

٤. فكر في نموذج الماوراء

- كلما تسعى لاستيضاح ما تقوله أنت أو يقوله غيرك .
- كلما أردت أن تفكر على نحو أكثر وضوحاً .
- كلما سعيت أنت أو غيرك للتعميم .
- عندما يخبرك حدسك بأن شخصاً ما يدعي شيئاً بدون دليل .
- عندما يسعى أحد الأشخاص إلى إقناعك بعمل شيء ما .
- كلما قدمت دعوى أو تقريراً كتابياً خلال مناقشة أو جدال .

٥. كيفية استخدام نموذج الماوراء

الإلغاء

إن استخدام نموذج الماوراء سوف يمكنك من استرجاع بعض المعلومات المفقودة بطرح بعض أنواع من الأسئلة :

- حين تغيب عنك المعلومة المقصودة . فإن قلت : " لقد فاض بي الكيل " ، " فيجب أن تبادر نفسك بالسؤال " بشأن ماذا بالتحديد ؟ "
- عندما تكون هناك مقارنة خفية دائرة . فإن قلت : " لقد ازداد الوضع سوءاً " ، " فيجب أن تبادر نفسك سائلاً : " أسوأ من ماذا ؟ "
- عندما يتم التعبير عن وضع ما وكأنه حقيقة مسلم بها . فإن قلت مثلا : " لقد تدهورت علاقتنا ووصلت إلى الحضيض " ، فيجب أن تبادر نفسك بالسؤال : " وكيف اختلفت علاقتنا عن ذي قبل ؟ ولماذا لم تعد كما كانت ؟ "
- عندما تفقد عنصراً ما لأنك لم تحدد من أو ماذا حدث . عندما تقول لنفسك : " إن الناس لا يحبونني " ، فيجب أن تسأل نفسك : " من هم هؤلاء الناس بالتحديد ؟ "

التعميم

إن استخدام نموذج الماوراء في هذه الحالة سوف يمكنك من التمييز بين التعميمات المختلفة ، وكيفية مواجهة تلك التعميمات التي تفقدك القدرة على التصرف ومنها ما يلى :

- العبارات العالمية كأن يقول الشخص : " أنت لا تأبه بمشاعري أبداً أبداً " . **أبداً ؟ ولا مرة ؟** "
- " يجب ، وينبغي ، ولابد " فيقول البعض : يجب أن أعود إلى المنزل في الوقت المحدد " ، **ولكن ما الذي سيحدث إن لم تعد إلى المنزل في الوقت المحدد ؟ وما الذي سيحدث إن عدت في الوقت المحدد ؟**
- العبارات المعبرة عن العجز كقولك : " لا أستطيع أن أفعل هذا " ، " **وما الذي يمنعك ؟ ما الذي سيحدث إن استطعت ؟** "

التحريف

إن استخدام تقنية ما وراء النماذج سوف يسمح لك بالكشف عن المعانى التى يستنبطها الناس من تجاربهم ، والعمل على تفنيد المعانى العقيمة منها . وفيما يلى أمثلة على ذلك :

- المعادلات المعقدة ـ قد يقول البعض : " لا تثق في الشخص الذي لا ينظر إليك في عينيك عندما يتحدث إليك " ، " **ولكن ما علاقة النظر في العين من عدمه باستحقاق الشخص للثقة ؟** "
- السبب والتأثير ـ فيقول الشخص : " إن ملاحظتك أشعرتني بالانهيار " . فتسال : " **ما هو تحديداً القول الذي أشعرك بالانهيار ؟** "
- قراءة أفكار الآخرين ـ كأن تقول : " أنت متضايق مني " ، **ولكن كيف عرفت ذلك ؟ ما الذي أوحي إليك بذلك ؟** "

■ برامج الماوراء

١. ما هي برامج الماوراء ؟

إنها أنماط لاشعورية لفرز وترشيح المعلومات ، وهي مؤثر بشكل بالغ لأنها تؤثر على طريقة ملاحظتك للأشياء ، وكيفية تكوينك لتصور داخلي عنها ، وكيفية تنظيمك للتجربة ، واستخلاص المعلومة منها . إنها أشبه ما يكون بالمصفاة أو المرشح الذي يسمح لك بالتخلص من كل ما ليس له معنى بالنسبة لك والالتفات لكل ما يعنيك . فبدون هذه البرمجة سوف يغمرك سيل من المعلومات ، وسوف تفقد قدرتك على التمييز بين ما هو هام وما ليس هاماً . وسوف نتناول بعض الأشكال الأساسية لآلية برامج الماوراء ؛ مما سوف يسمح لك بأن تكون أكثر كفاءة في مجال عملك وعلاقاتك ، وحتى قدرتك على أن تكون سعيداً ، وأن تتمتع بصحة جيدة .

٢. ما الذي تفعله برامج الماوراء ؟

إنها تمدك بطرق فورية لفرز وتنظيم خبراتك وأفكارك وسلوكياتك ، وعلى الرغم من أن برامج الماوراء لديك قد تتشابه مع برامج الآخرين ، فإن المزيج الذي سيستخدمه كل شخص سوف يبقى فريداً وخاصا به .

إن برامج الماوراء تعني وجود أكثر من وسيلة ممكنة للتصرف عبر محور من الاحتمالات المتعددة ؛ حيث إن هناك العديد من الأوضاع الممكنة فوق الميزان . أما نهاية الطرف المقابل من الميزان فهي تتناقض تمام التناقض مع الطرف الآخر ، ولكن يمكن أن يجد كل شخص لنفسه موضعاً في المسافة ما بين النهايتين .

ليس هناك ما يسمى بالطريقة " الصحيحة " لتنظيم التجربة والتعامل معها ، أي أنه ليس هناك طريقة " صحيحة " لتبني برنامج ماوراء محدد ، وإنما تركز البرمجة اللغوية العصبية في المقابل على نقاط القوى والضعف التي يتسم بها كل اختيار في المواقف المختلفة .

إن فن إدارة النفس طبقاً لبرامج الماوراء تعتمد على معرفة الكيفية التي تعمل بها ، وقدرتك على تقييم مدى كفاءتك في ضوء حجم أهدافك المنشودة .

إن فن جذب اهتمام الآخرين والتأثير عليهم في إطار برمجة الماوراء يعتمد على معرفة العناصر التي تثير استجابتهم وتطبيقها حال التعامل معهم .

٣. أمثلة يومية لبرامج الماوراء :

- فهم الناس . هناك شخص قد يبدو أكثر تفاؤلاً بشكل عام عن غيره ؛ فهو يميل إلى التحرك نحو الاحتمالات ، وقد يجد متعة في بعض التفاصيل الصغيرة في الحياة . وبمجرد أن تتعلم استخدام برامج الماوراء ، سوف يكون بوسعك التعرف على هذه الأنماط التي تسهم في إنجاح حياة هذا الشخص .
- القدرة على تنظيم وقتك بشكل فاعل انطلاقاً من وعيك بالكيفية التي يجب أن تنظم بها الأشياء داخل جدولك بدلاً من أن تفاجأ في أول الأسبوع الجديد بكم الأعباء التي يجب أن تقوم بها .
- اختيار مجال عمل يتفق مع نقاط القوة في برامج الماوراء الخاصة بك .
- اختيار طاقم عمل بعد تبين أفضل برامج الماوراء التي سوف تجعلك تحظى بالشخص الأنسب لشغل الوظيفة المطلوبة .

برامج الماوراء الأكثر شيوعاً

الفرار ـ الإقدام

قد تجد نفسك مدفوعاً للتحرك خشية الوقوع تحت وطأة مؤثرات مؤلمة أو بعض العواقب غير المرغوب فيها . إنك في هذه الحالة تهرب من الموقف . أو ربما تشعر بالتحفيز نظراً لتوافر بعض العناصر أو الأشياء التي تجذبك ؛ وفي هذه الحالة أنت تتوجه صوب الحدث . إن التعرف على برنامج الماوراء الخاص بك في ظل أي حدث سوف يُمكنك من حفز نفسك على نحو يحقق لك النجاح . من ناحية أخرى ، وانطلاقاً من نفس المبدأ ، يجب أن تدرك أنه ليس هناك أي

جدوى تقديم حوافز مثل الترقية من أو تحسين الأوضاع لأناس يملكون برنامج قائمة على الفرار . فسوف يعمدون إلى التحرك بناءً على ما تنقله إليهم من صورة واضحة لأي عواقب غير سارة يمكن أن تلحق بهم إن لم يتغيروا مثل فقد المكانة . إن ما يدفع شخصاً ما ويحثه على التحرك والتقدم لا يجب أن يفلح بالضرورة في تحقيق نفس الغرض مع شخص آخر .

عندما يخبرك بعض الناس بما لا يرغبون في عمله ، أو ما هم بصدد التخلص منه ، أو ما يودون البقاء بمنأى عنه ، يجب أن تدرك على الفور أنهم يميلون إلى الفرار من الأشياء . أما عندما يخبرك البعض الآخر أنهم يرغبون في عمل شيء ما ، أو يخبرونك بالشيء الذى يسعون لنيله أو تحقيقه ، فيجب أن تدرك أنهم يميلون إلى الإقدام على الشيء وليس الفرار منه .

الضرورة والإمكانية

إن كان ما يدفعك للعمل هو ما يجب عمله ، أو ما يلزمك أداءه ، فهذا يعني أن الضرورة تحتل مكانة بارزة لديك . أما إن كان ما يدفعك هو ما يمكن تحقيقه أو البحث عما هو جديد أو ما هو مجهول ، فإن الإمكانية هي التي تحتل الصدارة في هذه الحالة .

إن الضرورة سوف تفرض عليك غالباً طريقة معنية في إنجاز الشيء حيث نسمع كثيراً من يقول : " هذه هي الطريقة التي يجب أن يتم بها إنجاز هذا الشيء " . عندما تسمع شخصاً يتحدث عن الأشياء التي يجب أن ينجزها أو طُلب منه إنجازها ، فأنت بذلك تسمع لغة الضرورة ، وهذا يعني أنه ليس هناك قدراً كبيراً من الاختيار ؛ وإنما هناك إجراء يجب أن يتم إنجازه . أما الإمكانية ـ في المقابل ـ فهي تقدم الكثير من الخيارات والبدائل . إن الاختيار من الأمور بالغة الأهمية ، وسوف تجد أن لغة الحوار في هذا السياق تدور حول الأمنيات والآمال عما يمكن تحقيقه .

تركيز الانتباه : على النفس والآخرين

يمكنك أن تركز الانتباه على نفسك ، وهذا لا يعني أنك أناني ، وإنما يعني فقط أنك تقيم الأحداث والأفكار بناءً على رؤيتك وتصورك الخاص في البداية . وعلى الرغم من ذلك ، فإن هذا قد يعني أنك سوف تظل حبيس " ذاتك " معظم الوقت مما قد يبدو للآخرين وكأنك غافل عما يجري في العالم الخارجي . أما إن كنت ـ في المقابل ـ تركز بشكل مبدئي على الآخرين وكيفية تأثير نفس الأحداث على غيرك ، فهنا يبدو من الواضح أن بؤرة تركيزك هي الآخرين أو الغير ، وهذا يعني أن توجهك توجهاً خارجياً وأنك تراقب العالم من حولك . إن الإفراط في أي من الاتجاهين يمكن أن يكون ذا عواقب وخيمة ؛ فالتوجه الكلي نحو الذات يمكن أن يقودك ليس فقط إلى الأثرة ، وإنما إلى النرجسية ؛ في الوقت الذي سوف يقودك فيه الإفراط في الاكتراث برأي الآخرين إلى محاولة إرضاء جميع الأطراف على حساب مصلحتك ، وبذل كل الجهد لكسب رضا الناس .

البحث عن نقاط التشابه ـ البحث عن نقاط الاختلاف

اشتهر أحد أصدقاء " إيان " بالعبارة التالية : " أتدري ؛ هذا يشبه تماماً ... " إن تناوله للأمور بناءً على التشابه كان من الأمور شديدة الوضوح في شخصيته إلى الحد الذي جعل الجميع يتندر بهذه العبارة . إن الشخص الذي يفكر بهذه الطريقة يوفق الأشياء مع بعضها البعض ؛ فهو يرى أوجه التشابه بين الأشخاص والأشياء ومدى التشابه الذي يجمع بين الحاضر والماضي . إن مثل هذه العلاقات تبدو مبهجة وهامة بالنسبة لهذا الشخص .

لذا فإذا سعيت للتواصل مع هذه النوعية فيجب أن تتلاشى اقتراح الإقدام على شيء جديد من منطلق أنه جديد ومختلف ، فذلك لن يغري سوى الشخص الذي يميل إلى البحث عن الاختلاف ؛ حيث إنك عندما تتناول الأمور من حيث أوجه الاختلاف تميل إلى ملاحظة الاستثناء والأشياء المفقودة .

ونكرر ثانية : إن كل طريقة لها مزاياها . ولكننا يجب أن نتحلى بالمرونة لتطبيق الطريقتين ، بيد أننا نميل عادة إلى الالتزام بإحدى الطريقتين دون الأخرى . إن محاولة تطبيق الطريقة الأخرى يعتبر أسرع وأكثر الطرق فاعلية

لتحرير نفسك إن كنت تسعى للتحرر من سطوة طريقة ما في الحكم على الأمور ، كما أن الحرص على توفير كلا النمطين داخل الفريق يعتبر من الأمور الحيوية .

حجم التجزئة المفضل : هل هو الكبير أم الصغير ؟

كلنا يعرف أن هناك أشخاصاً ينشغلون بقشور الموضوع عن اللباب ، وفي المقابل هناك مَنْ ينهمكون في رؤية الصورة الكلية الشاملة ؛ مما يشغلهم عن ملاحظة كل التفاصيل ، مما يعد تناقضاً يعكس تحيز كل شخص إلى توجه ما دون غيره .

إن كنت ممن يجيدون تذكر وملاحظة التفاصيل ، ولكن تفتقد رؤية الإطار العام ، فأنت تميل على الأرجح إلى أسلوب التجزئة الصغيرة . أما إن كنت بارعاً في الرؤية والتخطيط ولكنك لا تطيق صبراً على التفاصيل اللازمة لإنجاز الخطة الكاملة ، أو تتجاهل كل الأشياء التي لا تلائم الخطة العامة ، فأنت على الأرجح تميل إلى التجزئة الكبيرة .

تصوَّر ما سوف يحدث عندما يلتقي شخصان ينتمي كلاً منهما إلى طريقة مختلفة في التقسيم أو التجزئة . يمكن أن يقودا بعضهما البعض بالفعل إلى الجنون . فسوف يبدو الشخص الذي يميل إلى التقسيم الصغير طاغياً بالنسبة للشخص الذي يميل إلى التقسيم الكبير ؛ بينما سيبدو الأخير الذي يعجز عن ملاحظة التفاصيل وكأنه شخص غريب الأطوار بالنسبة لعاشق التفاصيل ؛ مما سوف يشيع حالة من القلق . إن أي قائد جيد للفريق سوف يرغب في أن يضم فريقه كلا النوعين . سوف يبدو لك الأمر بالغ الأهمية لتغطية كل الأساسيات والحصول على رؤية متوازنة وفريق متكامل .

التوجه الزمني : هل تعيش في الزمن أم عبر الزمن ؟

في الوقت الذي تبدو فيه كل برامج الماوراء مألوفة ؛ فإن طريقة تناول كل شخص للوقت ـ والتي تختلف عن طريقة الشخص الآخر ـ تبدو غريبة للغاية . في هذا الإطار تشرح البرمجة اللغوية العصبية الطريقة التي يتعامل بها كل منا مع الوقت وكيف أنها تختلف اختلافاً بيناً من شخص إلى آخر . إن التجربة الخاصة بكل شخص تبدو مختلفة قليلاً عن غيره ، ولكن هناك طريقتين متناقضتين تماماً للتعامل مع التجربة وهما :

العيش في الزمن

قد تكون من ذلك النوع الذي يعيش " اللحظة " . فأنت تستمتع بكل لحظة في حياتك ، وتستشعر اللحظة الراهنة إلى أقصى مدى ، وقد تجد صعوبة في التركيز في الوقت لأنك غارق فيما يجري في اللحظة الراهنة . قد يبدو لك التخطيط المستقبلي أمراً غير واقعي ، وكلما بدا هذا المستقبل بعيداً ، صعب عليك تصوره وإدارته . أنت تميل دائماً إلى التفكير في الماضي على أنه " الخلف " ، والمستقبل على أنه " الأمام " .

لقد أثبتت البرمجة اللغوية العصبية كيف أن هناك رؤية مكانية تختلف من شخص إلى آخر في التعامل مع الوقت عن طريق تشبيهه بالاتجاهات المكانية . فأنت إن طلبت من شخص يعيش في الوقت أن يشير إلى الأمس أو غداً ، فسوف يشير من وراء كتفه للخلف معبراً عن الأمس ، وسوف يشير أمامه تعبيراً عن الغد . إن معايشة الوقت بهذه الصورة سوف يعني بالفعل أنه لا يمكن بلوغ الماضي بما أنه قد أصبح خلفك ، أما الشيء الوحيد الذي يمكن أن تراه في المستقبل بوضوح فهو الجزء القريب منك فقط . ويبدو الأمر هنا وكأن هناك خطاً من الوقت يمتد من الماضي نحو المستقبل .

العيش عبر الزمن

إن معظم الأشخاص الذين يتناولون الوقت بهذه الطريقة يعينون له مكاناً في المحور المتجه من اليسار إلى اليمين أمامهم . إنهم يضعون أيضاً خطاً للوقت ، حيث يكون الماضي في هذا الخط عادة - وليس دائماً - إلى اليسار والمستقبل إلى اليمين . وكما هو الحال بالنسبة للتخطيط السنوي ؛ سوف يكون بوسعك من خلال إلقاء نظرة خاطفة في كلا الاتجاهين أن ترى طريقة تحرك الوقت . إن مثل هذا التنظيم المكاني للوقت يعني أنه سوف يسهل عليك أن تراجع وتخطط ، ومع الوقت يتحول الشخص الذي يستخدم هذه الطريقة إلى منظم ومخطط جيد .

تصف البرمجة اللغوية العصبية الطريقة التي نربط بها الأوقات المختلفة ببعضها البعض وتجربتنا المتواصلة مع " خطوط الوقت " . إن الشخص الذي يعيش في الوقت يسير في أغلب الأوقات على خط الوقت ، بينما يسير الشخص الذي يعيش خلال الوقت مبتعداً قليلاً عن خط الوقت . قد يعني ذلك أنك إذا

كنت من النوع الأخير الذي يعيش خلال الوقت ، فسوف يكون من الأسهل بالنسبة لك أن تتجنب استحواذ اللحظة والمكان الحاضر عليك ، ولكنك سوف تجد صعوبة أكبر في التفاعل مع الأشياء .

إطار المرجعية : هل هو داخلي أم خارجي

إن كنت مَنْ يقرر ما يناسبك ولا تحب أن يخبرك الآخرون به ؛ فهذا يعني أن مرجعيتك داخلية . والشخص صاحب المرجعية الداخلية ينتمي إلى النوعية التي يسهل التفاعل معها شريطة ألا تسعى أو تحاول أن تتطرق معها إلى الحديث عن المفاهيم العامة السائدة بين الناس . إن هذا لا يبدو فقط غير هام بالنسبة لهذه الشخصية ، وإنما قد يشبه الأمر الراية الحمراء التي تستفز الثور لأنه يعتمد فى حكمه في المقام الأول على مبدأ : " يجب أن أقرر الأمر بنفسي " .

أما إن كنت تحب أن تعرف ما يقوله الآخرون والكيفية التي يفكرون بها ، فهذا يعني أن مرجعيتك خارجية إلى حد بعيد . إن الشخص الذي يعمد دائماً إلى هذه الطريقة سوف يميل دائماً إلى " الوصول إلى الخلاصة بالأخذ في الاعتبار كل وجهات النظر إلى حد بعيد للغاية " ، فيقول لنفسه : " إن الناس يقولون كذا ... حسناً ؛ فهذا يعني أن الواقع يؤكد أن هذه هي الطريقة المثلى " . إن مثل هذه التعبيرات تشير بوضوح إلى أن الشخص أو الشيء الذي يشكل المرجعية بالنسبة لهذا الشخص يوجد بالخارج أي أن مصدر السلطة خارجي .

وكما هو الحال دائماً ؛ يبقى لكل أسلوب مميزاته وعيوبه ؛ ولكن الخطأ هو التمسك بأسلوب واحد دون الآخر . هذه هي بعض أنواع برامج الماوراء الأساسية ؛ على الرغم من أن هناك طرقاً أخرى تناولناها بالشرح (وللمزيد من المعلومات في هذا الصدد ، يمكنك أن تقرأ برامج التدريب الخاصة بالبرمجة اللغوية العصبية في صفحة ٤٨٩) ، ولكننا آثرنا إلقاء الضوء على هذه البرامج بعينها ؛ لأنها سوف تمنحك البصيرة في فهم ما يقود ويؤثر على الاختيارات ، كما أنها سوف تساعدك على تفسير أي مأزق قد تقع فيه حال تواصلك مع الآخرين ، فضلاً عن أنها قد تساعدك في الكشف عن مواهبك الخاصة بطريقة أكثر فاعليةً ونفعاً .

أما سر القدرة على النجاح في تناول كل برامج الماوراء فهو الآتي :

- يجب أن تدرك ما هي أساليبك المفضلة في التفكير .
- يجب أن تتعرف على مواطن ضعف وقوة كل برنامج من برامج الماوراء .
- يجب أن تعثر على طرق مختلفة لكي توسع نطاق خياراتك وسلوكك .

٤. فكِّر في برامج الماوراء

- عندما تريد أن توظف نقاط قوتك .
- عند المقارنة بين أوراق التقدم لنيل الوظائف (بالنسبة لك أو للآخرين) .
- حال سعيك لتفسير أي مشكلة في التواصل .

كيفية استخدام برامج الماوراء

ارسم صورة مفصلة للطريقة التي تنتقي بها أساليبك المفضلة لتفسير الأسباب التي تدفعك إلى التصرف على نحو معين ، ثم كوِّن صورة لبرامج الماوراء الخاصة بالآخرين من المقربين منك أو من زملائك في العمل . فكِّر في أوجه الشبه والاختلاف بينك وبينهم . كيف يمكن أن يشكل ذلك عاملاً مساعداً أو عاملاً سلبياً ؟ اسع للتواؤم مع برامج الماوراء الخاصة بالآخرين للمساعدة في بناء التقارب معهم والتأثير عليهم .

■ صياغة النماذج

١. ما المراد بصياغة النماذج ؟

إنها أساس البرمجة اللغوية العصبية ، وهي تنبع من طرح السؤال التالي : " كيف يقوم الآخرون بذلك ؟ " إنها عملية البحث عن الكيفية المحددة التي ينجز بها الآخرون الأشياء ، سواء كان ذلك لإنجاز مهمة ، أم لإتقان مهارة ما ، أم لمعايشة حالة ما ، أم للتمتع بحياة سعيدة . لقد قمت بالفعل في طفولتك بتصميم نماذج بشكل لاإرادي حينما كنت تقلد طريقة بعض الأشخاص ، بل

تعتنق نفس معتقداتهم . أما أنت كشخص راشد فقد سعيت بشكل إرادي على الأرجح لأن تحتذي حذو بعض الأشخاص النابهين في المجالات التي تمثل أولوية بالنسبة لك ، وهذا يعني أنك يمكن أن تقتدي بالنموذج على المستوى الشعوري أو اللاشعوري وبدرجة عالية من التفصيل أو بطريقة أكثر تأثيراً .

والمعلومات التي نحتاج إليها للاقتداء بنموذج تتوفر على الأرجح في واحد أو أكثر من المجالات التالية :

- المحيط والبيئة .
- السلوك .
- المهارات والقدرات .
- المعتقدات والمسائل المتعلقة بالهوية .

وهذه النقاط هي التي تطلق عليها البرمجة اللغوية العصبية المستويات المنطقية (انظر صفحة رقم ٦٨) . يمكنك أن تقتدي بالآخرين أو تحذو حذوهم على أي مستوى من هذه المستويات ؛ وكلما برعت في ذلك ، أصبح اقتداؤك أكثر فاعلية وتأثيراً . فعلى سبيل المثال : إن كنت تسعى لأن تكون أكثر كفاءة في المواقف الاجتماعية ؛ يمكنك أن تراقب عن كثب شخصاً ما يبرع في الحديث ويتمتع بمهارات جذب الآخرين وإشعارهم بالراحة ، ولكنك إن لم تكن في الواقع تحظى بنفس القدر من الاهتمام والحرص على جذب الآخرين والتعرف على مشاعرهم واستجاباتهم ، فسوف يفتقر اقتداؤك إلى مكون هام متوفر بكل تأكيد لدى الشخص الذي تسعى للامتثال به ألا وهو قيمه ومعتقداته . ولكي تقتدي به كلية ، ولكي تحقق نفس مستوى براعته وتفوقه في التفاعل ، يجب أن تتخطى الاكتفاء بتتبع مستوى السلوك والمهارات وتسعى لتعلم الطريقة التي يفكر بها هذا الشخص أثناء تفاعله مع الآخرين .

إن معظم الناس يجيدون - على المستوى اللاشعوري عادة - التمييز بين السلوك الظاهر والسلوك الخفي ، وذلك التمييز الذي يحدث عادة على مستوى اللاشعور بين ما هو حقيقي وصادق ، وما هو ظاهري وسطحي فقط سوف يؤثر بالقطع على استجابة الطرف المقابل ؛ لذا إن كنت تتطلع بحق إلى الإجادة ،

فيجب أن تتخطى مرحلة محاكاة حركات وتصرفات الشخص الذى تقتدي به . يجب أن تتعرف على خبايا نفسه ، وأن تعي ما يدفعه إلى الإقدام على هذا التصرف في المقام الأول .

٢. ما وظيفة صياغة النماذج ؟

إنها تسمح بانتقال المعرفة . إنها أساس التعلم . وترى البرمجة اللغوية العصبية أن إدراك الكيفية التي يقوم بها الشخص بإنجاز شيء ما على نحو جيد سوف تمكننا من أداء نفس الشيء ، شريطة تحصيل المعلومات بمنتهى التفصيل .

٣. أمثلة يومية لصياغة النماذج

- السير والتحدث بنفس طريقة والديك .
- تعلم مهارة من خلال مراقبة أداء شخص ما .
- الدراسات العليا ـ ولا يكتفي الأستاذ المشرف على الدراسة ـ في هذه الحالة ـ بإعطاء تعليمات وإنما يمدك بقدر من البصيرة عن الطريقة التي يفكر بها .
- محاكاة صديق أو زميل حظي بإعجابك .
- اتباع وصفة تقوم بإرشادك : " افعل هذا ، ثم افعل هذا ... وسوف تعد وجبة رائعة " .
- انتماؤك إلى نفس عقيدة الأسرة ، أو اعتناقك لنفس الدين .

٤. فكِّر في صياغة النماذج

- عندما ترغب في تعلم مهارة ما ، أو تحسين مهارة موجودة بالفعل .
- عندما تقابل شخصاً ما يجيد شيئاً ما وتسعى للتعرف على كل التفاصيل التي تمكنه من إجادة الأداء إلى هذا الحد .
- عندما تريد أن تحاكي الآخرين لمنافستهم .

- عندما تريد أن تكون قادراً على تكرار شيء فعال قمت به من قبل (الاقتداء بالنموذج الذاتي) .
- عندما تريد أن تغير شيئاً ليس فعالاً كنت قد قمت به ، في هذه الحالة عليك أن تراقب الخطأ الذي وقع لكي تحرص على تغييره في المرة القادمة .

كيفية استخدام عملية صياغة النماذج

ركز انتباهك على العمل الذى تريد أن تحاكيه وتصيغ نموذجاً له ، ووظف أكبر عدد ممكن من حواسك في هذه العملية . قد ترغب في نقل مهارة معينة أو سلوك معين في موقف ما أو أسلوب تناول شخص ما للأمور . إن الاقتداء بنموذج يمكن أن يكون محدداً ، أو كما تطلق عليه البرمجة اللغوية العصبية : التجزئة التفصيلية والتجزئة العامة (انظر صفحة رقم ٤٦)

سل نفسك : ما هي الأجزاء الأساسية ؟ ما الفارق الذي سوف يصنع فارقاً وسوف يمكنني من اكتساب هذه السمة أو المهارة أو السلوك ؟ في المثال الذي طرحناه في وقت سابق ، كان من الاهتمام أحد الأمور الأساسية اللازمة لتحسين أدائك في المواقف الاجتماعية الاهتمام بالأشخاص الذين سوف تقابلهم . ولكن على الرغم من ذلك ، فمهما بلغ اهتمامك وانبهارك ، يبقى عليك أن تجد موضوعاً تتحدث فيه معهم . فإن كنت تجد صعوبة في التفكير في الموضوعات التي يمكن أن تدرجها في الحوار ، فإن الفارق الأساسي الذي يمكن أن يساعدك على البدء في اكتساب المزيد من الفاعلية الاجتماعية قد يكمن في تحضير بعض الأسئلة التي تحث الآخرين على الحديث .

قيِّم المعلومات التي تحصل عليها بطرح السؤال التالي على نفسك : متى لا يحدث ذلك ؟ إن الأمثلة السلبية هي التي تكشف عادة عن العمليات الأساسية بوضوح . والمقارنة بين موقفين متشابهين ، أو بين النتائج المختلفة والكشف عن أوجه التشابه والاختلاف بينها هو ما يطلق عليه في البرمجة اللغوية العصبية التحليل بالتباين (انظر صفحة رقم ٥٢) . فعلى سبيل المثال : إن كان أحد زملائك يشعرك دائماً أنه بوسعك المشاركة ، بينما يميل زميل آخر إلى إشعارك بعدم الأهمية والتهميش ، فإن اكتشاف أوجه الاختلاف بينهما سوف يمكنك

من معرفة ما يمكن أن تقوم به لتغيير ذلك ، كما سوف تعرف كيف توصل لغيرك نفس الشعور ، أي الشعور الإيجابي بقدرتهم على المشاركة .

اجمع معلومات عن الطريقة التي يتصرف بها الشخص الآخر وما يجري بداخله . سله عن الطريقة التي يفكر بها ، وما يفكر فيه ، وكذلك ما يقوم به بالفعل ، كما أنه سيكون من الأمور المفيدة بالنسبة لك أن تتعرف على الأنظمة التصورية التي يفضلها (انظر الصفحة رقم ١٠٢) والمسارات الفرعية لحواسه (انظر صفحة رقم ١١٠) . تعرف على تسلسلها واستراتيجياتها . ما هو أول شيء يفكر فيه الشخص أو يقوم به ؟ ثم ماذا بعد ذلك ؟ ثم ماذا بعدها ؟ إن الشخص الذي يجيد تحقيق هدفه قد يكون قد اعتاد - مثلاً - على الاحتفاظ بصورة حية في عقله عن الهدف الذي يتحرك صوبه . قد يكون من ذلك النوع الذي يتحدث مع نفسه مشجعاً إياها . قد يكون من النوع الذي يسامح نفسه على ما اقترفه من أخطاء . هناك دليل قاطع - على سبيل المثال - أن الشخص الذي يعاني من صعوبات دائمة بشأن زيادة الوزن سوف ينجح في خفض وزنه بالفعل وأن يصبح أكثر نحافة إن سامح نفسه على سقطاته . أما الشخص الذي يميل إلى توجيه النقد إلى نفسه وإلقاء اللوم عليها لأي وجبة غير محسوبة ، أو لعجزه عن مقاومة الممنوعات من الأطعمة المدرجة في قائمته فسوف يتملكه على الأرجح شعور بالاستياء ، مما سوف يدفعه إلى تناول المزيد من الطعام لكي يشبع احتياجاته أو بدافع التمرد . إن الاقتداء بالأشخاص الذين حققوا نجاحاً في أكبر قدر ممكن من التفاصيل هو الذي سوف يمدك بوصفة النجاح التي تتوق إليها .

إن كنت تقتدي بشخص تعرفه ، أو تستطيع أن تتواصل معه شخصيا ، يجب أن تسعى للتقارب معه وأن تُبقي على هذا التقارب . يجب أن تتحرك بدافع الفضول بدلاً من إصدار الأحكام لأنك بغض النظر عن أي شيء تطلب منه إعطائك وصفة نجاحه . حتى إن أصابتك الدهشة أو الصدمة أمام أحد جوانب شخصيته والتي بدت لك غريبة ، فلا تنس أن هذا الجانب هو أحد مقومات نجاحه ، وسل نفسك عن السبب .

لكن هذا لا يعني أنه يجب أن تربطك علاقة شخصية بالشخص الذي تسعى للاقتداء به وصياغة نموذج لشخصيته . فإن لم تكن تربطك به علاقة شخصية ، فأنت بحاجة إلى الاعتماد على المعلومات التي ترد إليك من مصادر أخرى مثل الكتب والمقالات والبرامج التلفزيونية وهكذا . سوف يكون الاقتداء أصعب في هذه

الحالة ولكنه لن يكون مستحيلاً . إن كنت تستقي معلوماتك من مصادر كهذه فيجب أن تبقي عينك وأذنك مفتوحة حتى لا تفوتك أية تفاصيل يمكن أن تكون هامة . إن الشخص الذي أعد البرنامج أو كتب المقال قد لا يملك نفس القدر من التركيز والاهتمام الذي تملكه أنت بالمادة التي جمعها ، أي أن الشيء الذي قد يبدو ثانوياً بالنسبة له قد يبدو كالذهب بالنسبة لك . لذا يجب أن تهتم بكل التفاصيل عند الاطلاع على أي تقرير لمنجزات هذا الشخص ؛ كن يقظاً والتقط كل الأشياء الصغيرة التي قد لا يدرك الشخص نفسه أنها من الأشياء الهامة في طريقة تناوله أو سلوكه .

■ التوجه نحو النتائج : معايير تحديد الأهداف الجيدة

إن هدف مدرب البرمجة اللغوية العصبية هو مساعدتك على تحقيق أهدافك ؛ وهو أداة فعالة حقاً في ذلك ، حيث يريك كيف تستوضح وتحدد ما أنت بصدده حتى يكون ذلك مستوفياً لعدد من الشروط . هذا هو ما تطلق عليه البرمجة اللغوية العصبية معايير الإعداد الجيد لأنك إن تشبثت بها ، فسوف تشكل وتصيغ أهدافك على نحو جيد وفي وقت قصير .

١. ما المراد بمعايير تحديد الأهداف الجيدة ؟

حدد هدفك بشكل إيجابي . فأساليب التفكير السلبى تؤثر على العقل بشكل غير مباشر (يمكنك أن تتحقق من ذلك عندما تسعى لعدم التفكير في الشجرة الزرقاء) . إن قول ما لا تريده سوف يشوش على ما تريده ؛ وقد يساعد على مواصلة دعم الفكرة السلبية . فأنت إن قلت على سبيل المثال : " يجب أن أنقص وزني " . فسوف تدفع هذه العبارة بكل تأكيد الشخص الذي يقولها إلى التركيز ثانية على ما لا يريده ـ ألا وهو الوزن الزائد .

تصور هدفك بأكبر قدر ممكن من التفصيل موظفاً كل حواسك ، وكن محدداً في انتقاء التفاصيل . فكر فيما سيحدث إذا حققت هذا الهدف ؛ كيف سيبدو الحال حينها ؛ كيف ستبدو الأصوات والمشاعر والروائح والمذاق المصاحب لتحقيقه ؟ إن مثل هذا التحديد سوف يجعل الهدف مجسماً وحياً ؛ وهو ما

يجعل الهدف قابلاً للتحقق . وإلى أن تحصل على التفاصيل الحية ، أنت فقط تملك الفكرة . امنحها دفعة ؛ اضف عليها الحركة واللون ، وسوف يغري ذلك عقلك وبحثه حثاً على إنجازها . لذا يجب أيضاً أن تكتشف الظواهر التى سوف تخبرك بأنك قد حققت هدفك ، أى ما سوف يقدم لك الدليل الحسي الملموس على ذلك .

يجب أن تتأكد من أن هدفك واقع تحت سيطرتك وأنك تملك القدرة على المبادرة لتحقيقه والحفاظ عليه . أما إن كنت تسعى لتحقيق هدف يتضمن أشخاصاً آخرين ، فيجب أن تعرف المزايا التي سوف تتحقق للآخرين عند تحقق هذا الهدف (وهذا ما يعرف في البرمجة اللغوية العصبية بالنتائج المتوائمة) . سوف يميل الآخرون إلى مساعدتك بدرجة أكبر إن كانوا سيجنون شيئاً من وراء هذه المساعدة سواء أكان شيئاً ملموساً ، أم غير ملموس مثل الشعور بالرضا الذي تشيعه القدرة على مساعدة الغير في النفس . ولكن تذكّر أيضاً أن بعض النتائج سوف تبقى خارج نطاق سيطرتك ، ومثل هذه الأهداف لا تلبى معايير تحديد الأهداف الجيدة في مفهوم البرمجة اللغوية العصبية .

يجب أن تستوضح سياق أهدافك : أين ؟ ومتى ؟ ومع من تريد أن تتحقق هذه النتائج ؟ كما أنه من الأمور التي لا تقل أهمية في هذا الصدد أن تضع في اعتبارك أين ؟ ومتى ؟ ومع من لا تريد لهذه النتائج أن تتحقق ؟

يجب أن تعرف النتائج الجانبية الإيجابية لسلوكك الحالي . اسأل نفسك وأنت بصدد إنجاز أهدافك : هل ستخسر أم ستحد بدرجة كبيرة من أي مكسب حققته نتيجة لسلوكك الحالي ؟ إن كان الحال كذلك فسوف يكون من الصعب ؛ بل من المستحيل أن تحقق هدفك . إن كانت الترقية ـ مثلاً ـ تعني كثرة الأسفار والابتعاد الدائم عن الأسرة ، فهذا يعني أنك تسعى بدون أن تشعر للحد من طموحاتك ؛ لذا يجب أن تعرف إن كانت هناك بالفعل مزايا للوضع الحالي ، أي الطريقة التي تنجز بها الأشياء ، والتي سوف ستظل ملتزماً بها أثناء توجهك لتحقيق الهدف .

يجب كذلك أن تضع في اعتبارك البيئة المحيطة بهدفك . سل نفسك : هل تستحق النتيجة المنشودة هذا الثمن (نقصد بذلك الثمن من كل الجوانب وليس فقط الجانب المادي) والوقت المستغرق ، وهل تتفق مع إحساسك بذاتك ؟ إن

الهدف الجيد لا يجب أن يحول كثيراً بينك وبين أي شيء هام بالنسبة لك ، بل إنها على النقيض يجب أن تدعم إحساسك بذاتك .

٢. ما الذي تفعله معايير تحديد الأهداف ؟

سوف تساعد على ضمان صياغة إطار لأهدافك على نحو يمنحك أكبر فرصة لتحقيقها ، كما أنها سوف تساعدك على التفكر بشكل أكثر وضوحاً إن كنت بالفعل تريد أن تحقق هذا الشيء . بعد تطبيق هذه الطريقة ، يميل المترددون علينا بصفة عامة إلى تغيير طريقة التصرف ، وقد عبر أحدهم عن ذلك قائلاً : " أعتقد أنني قد وفرت بذلك على نفسي جهداً مضنياً كنت سأبذله على مدى ثمانية عشر شهراً بلا طائل " .

٣. أمثلة يومية لمعايير تحديد الأهداف

عبر أحد المترددين علينا عن هدف من أهدافه بقوله : " أريد أن أسافر حول العالم " . ويتوافق هذا الهدف مع معايير تحديد الهدف الجيد من حيث الآتى :

- لقد صيغ الهدف بشكل إيجابي .
- هل هو محدد من الناحية الحسية ؟ نعم بالطبع ، إن كنت تدرك ما سوف ينطوي عليه ذلك بالنسبة لك . قد تفكر على ـ سبيل المثال ـ في أنك سوف تستمتع بالسفر وتلتقى بالكثير من الشخصيات الهامة ، وتشاهد أماكن قديمة ، وتستمتع برؤية مناظر طبيعية جديدة ، وتتناول أصنافاً من الأطعمة غير المألوفة الخاصة بكل بلد ، وتكوّن حصيلة من الذكريات تدوم مدى العمر . الآن بدأ الهدف يصبح أقل عمومية ، ولكنك مازلت بحاجة لإضفاء مزيد من الحيوية عليه عن طريق تحديد الطريقة التي سوف تسافر بها (بالقطار في أوروبا ، أم بالطائرة عبر آسيا ، وهكذا) ويجب أن تحدد الشخصيات الهامة التي سوف تلتقي بها ، ومن أي ثقافة ، وما هي تحديداً تلك الأماكن القديمة والمناظر الطبيعية

التي سوف تشاهدها وما أصناف الطعام الجديد الذي سوف تتناوله تحديداً . إن أضفت بعد كل هذا مشاعرك والألوان الخاصة بالبيئات المختلفة ، سوف تكون الحصيلة حية نابضة بالفعل .

- هل تملك القدرة على اتخاذ الإجراءات والقرارات بنفسك ؟ نعم ، وقد تكون بحاجة للتعاون مع غيرك .
- سياق الموضوع : أنت تعرف ما الذي ستشمله رحلتك ، وتعرف البلاد التي سوف تتوقف عندها وتعرف أنك سوف تذهب بصحبة شريكك ، وأنك سوف تزور أقاربك ، وأنك سوف تستغرق ستة أشهر للقيام بهذه الرحلة ؛ وأنك سوف تبدأ رحلتك في شهر يونيو المقبل .
- يجب أن تدرس كل الجوانب الإيجابية في وضعك الحالي : يجب ألا يشمل هدفك تهديداً بفقد موردك المادي ؛ لأنك في واقع الأمر في فترة انتقالية بين وظيفتين ، فلا يجب أن يهدد هذا مصدر دخلك ؛ وذلك بأن تؤجر منزلك أثناء غيابك ليكون مصدراً للدخل .
- وماذا عن البيئة المحيطة ؟ يجب أن تضع في اعتبارك العوامل التالية :

– التكلفة : أنت في فترة انتقال بين وظيفتين ، ولكنك تملك مدخرات كافية على أية حال .

– الوقت : هل قمت بالتخطيط اللازم ؟ هل هذا هو الوقت المناسب بالنسبة لك ؟ وهل طول مدة الرحلة يناسبك ؟

– الإحساس بالذات : هل تلائمك مثل هذه التجارب الجديدة أو المغامرات المجهولة ؟

أما المثال الذي يمكن أن نسوقه عن النتائج غير المتفقة مع معايير تحديد الهدف الجيد فهو أن تتمنى مثلاً الفوز بورقة ياناصيب ؛ لأن هذا الشيء يعتبر خارج نطاق سيطرتك . مثال آخر : ترغب أن تكون طياراً بينما نظرك ضعيف ، ولا تجيد الرياضيات . ولكن إن كان هدفك هو أن تصبح مليونيراً ، فهذا يمكن أن يكون هدفاً أو نتيجة متفقة مع معايير الاختيار الجيد إن كنت تملك أفكاراً تسويقية جيدة ، ورأس مال كافياً للبداية ، وتملك خبرة في مجال عملك ، وتتوقع مستقبلاً مشرقاً لمشروعك ، وتملك فكرة واضحة عما سوف تفعله لكي يتحقق هدفك بالفعل .

٤. فكِّر في استخدام معايير تحديد الهدف

- كمقياس لاختبار شيء تسعى لتحقيقه .
- عند التخطيط لمجال العمل أو غيره من التغييرات على مستوى حياتك بشكل عام .
- عندما تشعر أنك لا تنجز عملاً بالمستوى المطلوب ؛ فقد يعد ذلك إشارة إلى عدم توفر أحد المعايير اللازمة .

٥. كيفية استخدام معايير تحديد الهدف

عندما تكون لديك فكرة أو أمنية ، يجب أن تستغرق كل الوقت اللازم لتقييمها في ضوء هذه المعايير . يجب أن تحرص على تشكيل النتيجة المرجوة على نحو يلبي كل هذه الشروط لكي تنجز كل ما يجب عمله ، أو تتعرف على أي موطن من مواطن الصعوبة . وعندما تستوفي كل الشروط ، تكون بذلك قد منحت نفسك أفضل فرصة لتحويل هدفك إلى حقيقة ، شريطة أن تقوم بكل ما يجب عمله لتحقيق الهدف .

■ المجاراة والقيادة

إن المجاراة تعني لفظياً السير بنفس سرعة الطرف الآخر ؛ أي أن تسير بسرعة إن كان مسرعاً ، وأن تسير ببطء إن كان بطيئاً . ولكن هذا المصطلح له أيضا مفهوم مجازي في سياق البرمجة اللغوية العصبية وهو مجاملة الآخر من خلال مجاراة سرعته التي يسير بها في كل جوانب حياته . أما فيما يتعلق بالسلوك ، فقد يعني ذلك تقليد هيئته في الوقوف والجلوس ، والاتسام بنفس معدل الطاقة ، واستخدام نفس العبارات المجازية أو اللغة التمثيلية أو التعبيرية ، وتبني نفس وجهات النظر . إن المجاراة تعني أنك سوف تنقاد لمحاكاة الشخص الآخر في كل شيء .

وتعتبر المجاراة من الأمور بالغة الأهمية في سياق التقارب . فموافقة سرعة الآخر سوف تترك لديه اعتقاداً راسخاً بأنك تحترمه وتتعامل معه بجدية ، حيث سيشعر أنك تنصت إليه وتقدره .

عندما تتولى مهمة قيادة شخص ما فهذا يعني أنك تمنحه عنصر التوجيه . وهو ما يحدث عندما نخرج للسير فيتولى شخص ما قيادة الآخر ، وبالمثل فإن قيادة النفس تعني أن تؤثر على شخص آخر . قد يتجلى ذلك بوضوح من خلال عدد من المواقف مثل إخبار الشخص بما يجب عمله حتى إن تم ذلك بطريقة خفية وغير مباشرة ، مثل طرح اختيار يعمل على اجتذابه في لحظة معينة . إن الاقتداء بنموذج الشخص الذي يجيد التأثير على الآخرين ـ من خلال مفهوم البرمجة اللغوية العصبية ـ سوف يظهر أن هذا الشخص يقوم أولاً بالتقارب مع الآخر عن طريق المجاراة ، وعندها فقط سوف يسعى ذلك الشخص لقيادة الشخص الآخر . غير أن ما يحدث حولنا في معظم الأوقات هو أن يسعى الشخص للمبادرة بتولي القيادة في وقت مبكر مما قد يقابل بالمقاومة من قبل الآخرين .

فكر في الأمر وكأنه رقصة . إن تتابع الخطوات التي تشكل هذه الرقصة يقوم على المجاراة ، ثم المجاراة ، ثم المجاراة ، ثم القيادة .

٢. ما الذي تفعله آليتا المجاراة والقيادة ؟

إنهما تمدانك بالمقومات الأساسية للتفاعل مع الشخص الآخر . إنهما تساعدانك على بناء الثقة والتعاون ، وتجعلان من المشاركة في العمل مهمة أكثر إمتاعاً وتجربة أكثر إثماراً سواء كان ذلك في البيت أم العمل .

٣. أمثلة يومية للمجاراة والقيادة :

◄ تقرر أنك ترغب في الحصول على عمل أفضل ، وعندما تشرع في البحث عنه تدرك أنك بحاجة لاكتساب عدد من المهارات . وحينئذٍ تشعر أن الأمر مجهد ، فتقرر أن تمضي خطوة بخطوة . أنت بذلك تبني ثقتك بنفسك وتقودها نحو النجاح .

- حين يشعر أحد أصدقائك بالإحباط . فبدلاً من أن تسعى للتسرية عنه في وقت لا يكون فيه متقبلاً لذلك ، توافقه في سرعته الخاملة ، وعندها فقط تشرع في قيادته لكي تكسر حالة الإحباط التي ألمت به بإضفاء قدر من النشاط والحيوية حين تقترح عليه الخروج فى نزهة مساءً .

٤. فكِّر في المجاراة والقيادة

من الأمور الحيوية أن تفكر في المجاراة والقيادة في كل الأوقات كما لو كانت أساس كل تواصل فاعل . ولكن لمزيد من التحديد ، فكِّر فيها :

- عندما تسعى للتقارب وبناء الثقة .
- عندما تسعى لطلب مساعدة شخص ما .
- عندما يشعر شخص ما بالخوف أو القلق أو العدوانية .
- عندما ترغب في أن تكون أكثر تأثيراً .

٥. كيفية استخدام آليتي المجاراة والقيادة

راقب الشخص الآخر عن كثب . راقب هيئته ، وتعبيراته ، ووقفته ، وسرعة تنفسه والطريقة التي يتحدث بها . يمكنك أن تجاري سرعته في كل هذه الأشياء أو بعض منها . انصت إلى اللغة التي قد تشير إلى أنظمته التصورية المفضلة وجسد بعضها في حديثك . كذلك يجب أن تلتفت إلى برامج الماوراء الخاصة به وأن تسعى لتجسيدها فيما تقول أو تفعل .

سر وفقاً لسرعته ، اعكس أوضاعه الجسمانية وحركاته بشكل غير مباشر (إياك أن تحاكيه بحيث تصير نسخة منه مع إلغاء إرادتك ؛ سوف يبدو ذلك ملحوظاً ، وقد يفسر على أنه محاكاة بغرض الاستهزاء) وواصل مجاراته . وافقه لأطول مما تظن أنه يكفي إلى أن تشرع في تلقي إشارات تنم عن ارتياح الطرف الآخر وحدوث التقارب . وعندها فكر في تولى قيادته .

■ تبني أكثر من وضع إدراكي

١. ما هو الوضع الإدراكي ؟

إن رؤيتك أو منظورك لأية تجربة يعتمد على الموضع الذي تراقبها من خلاله . فهناك ثلاثة مواضع أثبتت التجربة أنها مواضع مجدية ، وهي التي تطلق عليها البرمجة اللغوية العصبية : الوضع الأول ، والوضع الثاني ، والوضع الثالث .

- **الوضع الأول** : أنت داخل جسدك ، تنظر من خلال عينيك ، وتسمع الأشياء بناء على وجهة نظرك .
- **الوضع الثاني** : يعني أن تنفصل عن ذاتك ، وتتصور حال الآخرين ، وتضع نفسك مكانهم ، وتنظر إلى العالم بعيونهم .
- **الوضع الثالث** : تبني وجهة نظر مراقب معني بالحدث ، ولكن يراقبه من بعيد ، كما لو أنك طائر يحلق ، واسع لتبين وجهات نظر وتعليقات " ذاتك الحكيمة "

٢. ما الذى تفعله آلية تبنى وضع إدراكي مختلف ؟

إن تبني أكثر من وضع إدراكي سوف يمكنك من أن تخطو خارج التجربة التي تعيشها حالياً . فسوف يسمح لك ذلك برؤية الأشياء من منظور مختلف وأن تجمع معلومات مختلفة . سوف يكون بوسعك أيضاً أن تختبر مدى تأثير سلوكك الخاص على الآخرين وتبين شعورهم حياله . سوف يكون الأمر أشبه بأشكال ورسومات الحاسب ثلاثية الأبعاد التي تساعدك على قلب الوضع ورؤيته من زوايا مختلفة . إن رؤية الموقف من عدة مناظير مختلفة سوف يساعدك على تقييم المعلومات التي تعرفها على مستوى اللاشعور ، والتي قد يكون فاتك الالتفات إليها ، أو تكون قد تجاهلتها بسبب سطوة أو قوة ما تولد لديك من مشاعر ناتجة عن منظور أحادي شخصي .

٣. أمثلة يومية للأوضاع الإدراكية :

◀ ملاحظة ما تشعر به ، أو ما ترغب في عمله ، أى الرؤية من خلال ذاتك (المنظور الأول) .
◀ محاولة تبين ما يدور داخل الشخص الآخر في نفس الموقف (المنظور الثاني) .
◀ رؤية نفسك ورؤية الآخرين من منظور خارجي وكأنك مراقب معنى بالأمر (المنظور الثالث) .

٤. تبنى وضع إدراكي مختلف

◀ عندما يكون هناك صراع في العمل أو على مستوى العلاقات .
◀ عند التخطيط لقضاء إجازة أو أي مشروع آخر .
◀ عند تقييم موقف ما ؛ مثل تقييم سلوك الزملاء أو الشركاء .
◀ عندما تشعر بالعجز أو فرط الانفعال .
◀ عندما تشعر بأنك ترزح تحت عبء الالتزامات أو احتياجات الآخرين وأمنياتهم حتى يكون بوسعك إعادة التواصل مع نفسك .

٥. كيفية استخدام آلية تغيير الوضع الإدراكي

إنها من الأدوات بالغة النفع لمساعدتك على تحسين التقارب مع الآخرين ، حيث تمكنك من اختبار النتائج المحتملة للاختيارات والتصرفات ، بل الشروع في التصرف . إن المناظير المختلفة يمكن أيضاً أن تطلعك علي وجهة نظر الآخرين عند أي تفاوض أو عدم اتفاق ، كما يمكن أن تساعدك على إعادة التواصل مع مشاعرك واحتياجاتك الذاتية .

■ التقارب

١. ما هو التقارب ؟

إن التقارب ينبع من إشعار الآخرين ، بالسلوك والقول ، وموافقتهم على صحة تجربتهم الخاصة . إنك تقابلهم في النموذج الذي صاغوه لعالمهم ، وبذلك تخلق أساساً للتواصل القائم على التعاون ، وهو ما يطلق عليه التقارب . إن التقارب لا يعني موافقة الآخرين علي كل شيء ، فقد تختلف مع شخص لكنك تُبقى على التقارب والتواصل بينكما .

٢. ما الذي يفعله التقارب ؟

إنه يخلق أساساً فاعلاً للتواصل مع الآخرين .

٣. أمثلة يومية للتقارب :

- ◄ إظهار الاهتمام الحقيقي الصادق بأحوال الطرف الآخر .
- ◄ بناء الثقة بالمواصلة والمثابرة .
- ◄ إدراك واستشعار ما يمر به الطرف الآخر ربما عن طريق التواصل غير القائم على إصدار الأحكام على وضعه الحالي .
- ◄ تذكر ما يشغل اهتمام الآخر .
- ◄ اختيار الملابس التي تتناسب مع طبيعة العمل أو المناسبة الاجتماعية ، ذلك أن مجاراة الآخرين في المظهر سوف تخلق تقارباً معهم .
- ◄ القدرة على المشاركة في المرح .

٤. فكِّر في التقارب

- ◄ عندما تكون لديك رغبة في زيادة تأثيرك على نحو يتسم بالصدق ويبتعد عن التسلط سواء كان ذلك على مستوى الزواج أم مقابلة خاصة بالعمل .

- حال عدم الاتفاق مع وجهة نظر الطرف الآخر مع الرغبة في الإبقاء على العلاقة الطيبة التي تجمع بينكما .
- عندما يسيطر على شخص ما الشعور بعدم الارتياح أو الافتقار إلى الثقة .
- عندما تسعى لتشجيع شخص ما علي الإفضاء إليك بما يجول في نفسه أو أن يفتح لك قلبه .

٥. كيفية استخدام التقارب

يكتسب التقارب أهميته عندما تكون لديك رغبة في بث شعور بالراحة لدى الآخرين ، حيث يمكن أن يساعدك على إقامة أو تنمية علاقة أفضل مع الآخرين وتعميق المحبة والثقة ، كما أن التقارب يمكن أن يجعل أصدقاءك وزملاءك يدركون أنك تقف بجانبهم قبل أن تطالبهم بتغيير أنفسهم على نحو ما .

يمكنك أن تقيم التقارب وتبقي عليه من خلال المجاراة والقيادة (انظر صفحة ٩٣) ويمكنك أن توافق سرعة الآخرين من خلال عدة طرق : التحدث بنفس اللغة ، أو عكس نفس الحركات والأوضاع الجسمانية ، أو " الإنصات " إليهم قبل أن تخطو أي خطوة ، فالتوافق يعتبر أداة فعالة لإظهار الاحترام . وما أن يشعر الآخرون بما تقوم به سوف يكونون أكثر تجاوباً . يمكنك أن تقول إنك قد أصبحت ـ من وجهة نظرهم ـ مستحقاً لأن تؤثر فيهم . أما إن لم تكن قد أقمت هذا التقارب ، فلن يمنحك الآخرون حق قيادة أفكارهم وتوجههم ، وبعبارة أخرى : تعتبر المجاراة إحدى الأدوات القوية في التواصل مع الآخر ، ويمكن القول إنه عند حدوث هذا التواصل فقط ، سوف يبدأ التفاعل المثمر مع الناس . وبدون مجاراة ، فإن كل ما نفعله هو مجرد إملاء لرغباتنا على الآخرين ، أو إصدار أوامر ، أو تجاوب مع المعلومات ، أي أنك لا تقيم حواراً متبادلاً . إن تحقيق التقارب سوف يمكنك من الانتقال من مرحلة المجاراة إلى القيادة .

■ إعادة التأطير

١. ما المراد بإعادة التأطير ؟

إعادة التأطير تعني تغيير معنى التجربة أو الحدث بوضع إطار آخر حولها ، وهي من الأمور التي تتم عادة على المستوى اللفظي ؛ كما في المثال السابق . أحياناً قد تقتصر إعادة التأطير على كلمة واحدة فقط . فعلى سبيل المثال : في أوقات التغيير قد يكون كل ما تحتاج إلى طرحه هو سؤال واحد فقط : " هل هذا التغيير يُعد مشكلة أم فرصة ؟ " يمكن أن يحدث ذلك أيضاً عندما يحدث موقف يلقي ضوءًا جديداً على شيء ما .

ترك أحد المترددين علينا المدرسة وهو في السادسة عشرة من عمره ، وكان يشعر بالدونية ؛ لأنه برغم ما حققه من نجاح لم يلتحق بالجامعة مثل باقي زملائه . ولكنه كان يحظى بحياة زوجية سعيدة . عندما سألناه عن الكيفية التي قابل بها زوجته أخبرنا أنها كانت من أصدقاء شخص كان يشاركه أحد الأعمال البسيطة التي كان يقوم بها بعد تركه المدرسة بعام ، ثم توقف ، وفجأة قال " : أحمد الله أنني لم ألتحق بالجامعة ؛ فلولا ذلك لم أكن لألتقي بزوجتي هذه أبداً . إنها أجمل ما وقع لي في حياتي " .

٢. ما الذى تفعله إعادة التأطير ؟

إن إعادة التأطير سوف تمكنك من رؤية الأشياء بطريقة مختلفة ؛ إنها تفسير جديد سوف يقودك إلى نتيجة مختلفة أو تقييم مختلف أو مشاعر مختلفة . يمكنك أن تعيد تأطير وصياغة التجربة أو الكلمات المنفردة ، أو حتى تعيد صياغة عصر بأكمله . فعلى سبيل المثال : يمكنك أن تفكر في عصر الثورة الصناعية على أنه نهاية عصر المجتمع " الطبيعي " والعلاقات الاجتماعية ، ثم يمكنك ثانية أن تنظر إليه على أنه عصر تحرر المهارة والموهبة من قيود الطبقية . إن كلا التفسيرين ليس " صحيحا " تماماً ، ولكنك داخل كل إطار منهما سوف تجد أن طريقة تفكيرك ومشاعرك قد اختلفت اختلافاً بيناً حيال نفس الأحداث ونفس النتائج تبعاً للرؤية أو المنظور الجديد .

٣. أمثلة يومية لإعادة التأطير :

- إداركك لأن هذه المشكلة تخلق لك بالفعل فرصة جديدة .
- مقولة : " لقد أخفق في الاختبار " مقارنة بمقولة : " لم ينجح هذه المرة " .
- مقولة : " لقد فشل زواجها " مقارنة بمقولة " لقد أصبحت أكثر نضجاً منه " .

٤. فكِّر في إعادة التأطير

- عندما تواجه ـ أنت أو غيرك ـ شيئاً غير محبب أو تهديداً أو صعوبة ما . هل يمكن أن تكون هناك طريقة أخرى للنظر إلى الأشياء ؟ على سبيل المثال : هل يمكن أن يمنحك ذلك فرصة لتعلم شيء جديد أو تنمية مهاراتك بشكل أو بآخر ؟
- عندما تكون بحاجة للنظر إلى الأشياء من خلال رؤية مختلفة . فحينئذ يمكنك أن ضعها في موضع آخر ، وتنظر إليها لتتبين شكلها الجديد .
- عندما يبدو لك شيء وكأنه جيد على نحو يفوق التصديق . قد تكون فكرة جيدة أحياناً أن تختبر مدى فاعليتها بالنظر إليها من زاوية أخرى .

٥. كيفية استخدام إعادة التأطير

درب نفسك على اكتشاف طرق مختلفة للتفكير في نفس الظاهرة ، أو نفس المجموعة من الأحداث . هل الإصابة بنوبة برد يعتبر صدمة مروعة بالنسبة لبرنامج عملك ؟ أم أنه فرصة للراحة ؟ أم أنه شيء آخر مختلف تماماً ؟

درب نفسك على ملاحظة الفروق الدقيقة بين الكلمات والإطار الذي تشكل بها الكلمات الأشياء على نحو مختلف مما يقود إلى تأثيرات مختلفة . فعلى سبيل المثال : هناك ألفاظ مثل : " جديد ، حديث ، مبتكر ، غريب ، جذري " مقابل : " قديم ، تقليدي ، عتيق ، بالي ، مجرب ، مختبر " .

لاحظ كيف يصيغ الآخرون الأطر للأشياء ، وكيف تصيغها وسائل الإعـلام . هل هناك طرق أخرى للتفكير في نفس الحدث ؟ وكيف سيبدو الأمـر مختلفـا إن لجأت إلى ذلك ؟ فكلما كانت إعادة التأطير قادرة على منحك المزيـد مـن القـدرة والاستطاعة أو التحرر ، يجب أن تستخدمها !

■ الأنظمة التصورية

١. ما الأنظمة التصورية ؟

أنت تتلقى معلومات عن العالم من حولك من خلال حواسك الخمس ، ولكن ما تستخدمه لكي تنقل الصورة إلى نفسـك يفـوق هـذه الحـواس الخمـس . فعلـى سبيل المثال : في الوقت الذي يمثل فيـه السـمع أحـد الحـواس الخمـس ، فـإن حاسة السمع تتعـدى كـثيراً مجـرد التقـاط صـوت مـا . أي أن هنـاك عمليـات عصبية تفوق ذلـك كـثيراً لكـي تلـتقط مـا تسمعه أذنـك وتخزنـه وتضـفي عليـه معنى ، وينطبق ذلك أيضاً على باقي الحواس .

بالإضافة إلي ذلك ، أنت تملك أيضاً القدرة على رسم صور خيالية لاسترجاع أو تصور سمـاع عبـارة كلاميـة أو صـوت ، ولاسـترجاع أو تصـور شـعور حسـي أو مذاق أو رائحة . وتطلق البرمجة اللغوية العصبية علـى تلـك الأشـكال المعقـدة للمعالجـة الداخليـة ـ وكـل مـا يسـهم في جعلـها ممكنـة ومفهومـة ـ الأنظمـة التصورية التمثيلية ؛ لأن هناك نظاماً كاملاً يقوم بتوليد التجربة . أحيانـاً يمكـن الإشارة إلى هذه العملية باعتبارها اسـتجابة ؛ لأن كـلاً منهـا يعتـبر اسـتجابة أو طريقة للتشغيل الداخلي بناءً على ما يتلقـاه الشـخص مـن معلومـات مـن العـالم الخارجي .

ويميل معظم الناس إلى الاعتماد بدرجة أكبر على نظـام أو نظـامين تصـوريين دون غيرهما من الأنظمـة ، كمـا أن اللغـة الـتي نتحـدث بهـا تـوحي للآخـرين بالنظـام التصـوري الـذي نتبعـه في أي وقـت مـن الأوقـات . إن العبـارات الاصطلاحية التي يستخدمها الفرد تعكس عـادة النظـام التصـورى الـذي ينتمـي إليه ، وفيما يلي أمثلة لذلك :

- لم أتمكن أن أكون علي موجة واحدة معه . (سمعي)
- عجزت عن فهم رؤيته للأمر . (بصري)
- لم أتمكن من وضع يدي علي النقطة التي كان يسعى لشرحها . (حركي)
- لم نتقابل وجهاً لوجه . (بصري)
- لقد بدا لي الأمر كله وكأنه خطأ ، على الرغم من أنه كان متماشياً مع الأمر . (حركي)
- بدا لي وكأنه يتحدث بلغة غريبة مبهمة . (سمعي)

لقد فقدت بعض العبارات مغزاها نتيجة لشيوعها واستخدامها على أساس يومي ، أي أن بعض العبارات قد فقدت معناها ، وأصبحت نوعاً من أنواع العبارات المتداولة فحسب . وعلى الرغم من ذلك ، فأنت إن التفت إلى الكلمات التي تستخدمها أنت وغيرك بشكل تلقائي وطبيعي ، فسوف تحصل على معلومات قيمة عما يجري بداخل نفس كل منكم .

٢. ما الذي تفعله الأنظمة التصورية ؟

إنها تخلق لنا عالمنا . إنها تخلق الصورة في عقولنا ، والمشاعر التي نعايشها ، والكلمات التي نسمعها في رؤوسنا ، والطريقة التي نتحدث بها مع أنفسنا ، وأنواع المذاق والروائح التي نتذوقها ونشمها ونتذكرها .

٣. أمثلة يومية للأنظمة التصورية

- رسم **صورة** واضحة لما تسعى لتحقيقه في المستقبل .
- تكوين **شعور** حيال وظيفة جديدة .
- فهم حقيقة ما **يقوله** كل شخص .
- الاستمتاع **برائحة** النجاح الزكية .
- استشعار تجربة ما وكأنها تخلق بالفعل **مذاقاً سيئا** في الفم .
- الشروع في **الإحساس** بأنك أكثر صحة .

- الإمساك بمقاليد الأمور في عملك .

٤. فكِّر في الأنظمة التصورية

- عندما تسعى لبناء تقارب حتى يكون بوسعك أن تتحدث بنفس لغة الطرف الآخر .
- عندما تسعى لفهم طريقة تفاعل شخص آخر مع التجربة .
- عندما ترغب في مزيد من التعايش مع التجربة أو معايشتها بشكل مختلف . فالتركيز على جوانب حسية مختلفة للتجربة سوف يجعلك تشرع في معايشة تجربة داخلية مختلفة . على سبيل المثال : قد تحول انتباهك من هيئة الشيء أو الشخص إلى صوته .

٥. كيفية استخدام الأنظمة التصورية

لفهم أكثر الأنظمة تأثيراً عليك ولإثراء تجربتك عن طريق ما يلي :

- الانتباه إلى المعلومات الحسية التي ترد إليك عن طريق حواسك الأقل استخداماً .
- تنمية وتطوير حواسك الأقل استخداماً بشكل متعمد وإعمالها في عملية تكوين تصور داخلي عن الأشياء . إن كنت ـ على سبيل المثال ـ تسير في نزهة في المدينة قد يكون من عادتك أن تلاحظ ما تراه . فإن توقفت وأغمضت عينيك للحظات ، سوف تمنح نفسك فرصة لملاحظة ما يمكنك سماعه ، أو استشعاره ، أو شمه أيضاً .

إن وصولك إلى حد الإجادة في استخدام كل الحواس سوف يزيد من درجة مرونتك ، وسوف تكون قادراً على التواصل وفهم عدد أكبر من الناس ، وسوف تدرك انتماءات واستجابات الأشخاص . إن التفاتك إلى التعبيرات المجازية والعبارات التي يستخدمها الآخرون سوف يكشف لك طريقة تفكيرهم ، ويمنحك فرصة لفهم العالم من وجهة نظرهم .

إن كل شخص يتعايش مع العالم بطريقته التي تختلف اختلافاً بيناً عن طريقة الشخص الآخر ، لذا فإنه من الأمور الحيوية أن تكون قادراً على مقابلة هذا الشخص على خريطته الخاصة عن العالم ، إن كنت تسعى لبناء تقارب معه والحفاظ علي علاقتك به وفهم ما هو ضروري بالنسبة له . فإن نجحت في ملاحظة لغة الآخرين وشرعت في استخدام نفس التعبيرات المجازية والعبارات التي يستقونها من أنظمتهم الحسية ، سوف يكون بوسعك أن تتواءم معهم بشكل تلقائي وطبيعي ، وهذا التواؤم والتوافق هو إحدى الطرق الفاعلة في خلق التقارب . أما الرسالة الخفية التي تحملها فهي : " أنا معكم ، وأنا على استعداد للتحدث بنفس اللغة التي تتحدثون بها " .

■ الدقة الحسية

١. ما المراد بالدقة الحسية ؟

إنها تشمل إعارة مزيد من الالتفات والانتباه إلى المعلومات التي ترد إلى حواسك . وكلما زاد انتباهك ، زادت قدرتك على التمييز وارتقت طبيعة التفاصيل التي ستنجح في جمعها ، وزادت قدرتك على عقد مقارنات بين الأنواع والدرجات المختلفة للمعلومات .

إن الدقة الحسية تعني الارتقاء بمستوى استجاباتك للعالم من حولك بما في ذلك عالمك الداخلي . إنها تعني مزيداً من الدقة في التمييز ومزيداً من الترقي في مستوى الوعي . فإن كنت ـ على سبيل المثال ـ تستمتع بالسير في المدينة ، سل نفسك عن السبب المحدد الذي يجعلك تستمتع إلى هذا الحد . ربما كان السبب هو مشاهدتك الحدائق والأشجار والحياة الطبيعية ، أو ربما تكون متعتك نابعة من ملاحظة التغييرات بين الفصول ، أو ربما إحساسك بالسير في الهواء المنعش ، وربما يكون إيقاع السير نفسه هو سر متعتك ، وقد تنبع متعتك من عدة أشياء مجتمعة . في المرة القادمة التي تذهب فيها للسير ، لاحظ المزيد من التفاصيل في نطاق ما تعرف أنه يهمك . إن كنت تستمتع بما تشاهده ، فهل السر هو الألوان ؟ أم الأشكال ؟ أم التنوع ؟ هل هو تباين الألوان ؟ أم الظلال ؟

في المرة التالية ، يمكنك أن تلتفت إلى حاسة أخرى من حواسك في تصور موقف آخر . ما الذي تسمعه ؟ ما الذي تشمه ؟ هل تستطيع أن تتذوق شيئاً ؟

سوف تجد أن هناك إحساساً خاصاً وقائماً بالفعل من خلال الحواس الخمسة ، ولكنك قد اعتدت بشكل أساسي على ملاحظة حاسة واحدة فقط . إن توسيع رقعة المعلومات سوف يساعدك على إثراء تجربتك . كما أنه سوف يساعدك على مزيد من التفكر والتفهم لما يجري من حولك . إن هذا الوعي الحسي الجيد يعتبر على الأقل أحد أسباب تمتع المرأة بـ " الحدس الأنثوي " . بينما يفتقد الكثير من الرجال القدرة على التعرف على الإشارات التي يمكن أن تخبرهم بما يجري ، وكيفية استجابة الآخرين سواء كان ذلك على مستوى العلاقات الشخصية أو عند تقديم عروض خاصة بالعمل . إن تنمية وتطوير الدقة الحسية لن يمكنك فقط من ملاحظة ما سيحدث ، بل ملاحظة النتائج التى ستجنيها أيضاً .

٢. ما الذي تفعله الدقة الحسية ؟

إنها تمدك بمعلومات هامة يمكن أن تشعرك بمزيد من المتعة في حياتك ، وتمكنك من التعلم بدرجة أسرع وأكثر دقة ، كما سوف تمدك بمزيد من المعلومات عن الآخرين ، وتمنحك مزيداً من قوة التأثير في تعاملاتك معهم .

٣. أمثلة يومية للدقة الحسية

- القدرة على قراءة التغير في تعبيرات وجه شخص تعرفه جيداً .
- تقييم الحيل والمناورات التي سوف تقودك إلى تسجيل هدف النصر .
- التمييز بين المشروبات المتداولة والمشروبات غالية الثمن .
- كشف التناقض في حديث شخص ما بين قوله : " أوافقك الرأي " والطريقة السطحية غير المعبرة التي يتحدث بها .

٤. متى تستخدم الدقة الحسية ؟

- عندما ترغب في التعرف على " الفارق الذي يصنع فارقاً " .
- عندما ترغب في جمع معلومات تفوق ما تقدمه لك الكلمات .
- كلما شعرت برغبة في مزيد من الاستمتاع بشيء ما .
- عندما تكون بصدد الاقتداء بنموذج شخص ما .
- عندما تكون لديك رغبة في فهم المزيد عن حالتك أو حالة شخص آخر .

٥. كيفية استخدام الدقة الحسية

اكتسب عادة ملاحظة والتقاط التفاصيل ومسائلة نفسك عن نوعية التفاصيل الهامة " والفارق الذي يصنع فارقاً . فإن بدا لك شخص متأنق ، سل نفسك عن السبب ، هل هو الزي أم اختيار الملابس ؟ ما الفارق الذي يجعل وجبة " اللازانيا " الجاهزة مختلفة عن " اللازانيا " منزلية الطهي ؟ ما الذي جعلك تدرك تحديداً أن الشخصين اللذين كانا يتحدثان في القطار أصدقاء ، وأنهما كان يغتابان شخص آخر ؟ ما الرسائل الدقيقة الخفية التي تلتقطها ؟

■ الحالة

١. ما المراد بالحالة ؟

إنها الوضع الذى تكون عليه عند لحظة من اللحظات ، وهي تشمل :

- ما يجري على مستوى عقلك ؛ أي نشاطك العصبي .
- ما يجري في جسدك وبأي معدل ؛ أي تجربتك البدنية ومستوى نشاطك .
- ما تشعر به ؛ أي عواطفك .
- فيما وكيف تفكر ؛ أي نشاطك الذهني .

أنت دائماً في حالة ما على الرغم من أنك قد لا تكون مدركاً لذلك في كل الأوقات ، كما أن حالتك تتغير أيضا تبعاً للتغيرات الخارجية أو الداخلية . وقد

اكتسبت الحالات مسماها من حيث تماثل أعراضها بالنسبة لكل الأشخاص ؛ إذ يمكن أن نقول على سبيل المثال إن الإنسان سعيد ، وحزين ، وغاضب ، وقلق . ولكن يجب أن تتذكر أن تجربتك الخاصة قد تبدو مختلفة عن الآخرين ؛ لأن الحالة تشتمل على عدة عناصر ، ولأن هناك بعض ، أو عدة جوانب تختلف لديك عن شخص آخر الذي قد يبدو وكأنه يعيش نفس الحالة .

إن حالة الارتباط أو الانفصال تعتبرا حالتين أساسيتين تشكلان التجربة بطريقة عميقة . وقد ناقشنا ذلك بالتفصيل من قبل في صفحة ٣٩ .

إن اللغة التي تستخدمها ، أو يستخدمها شخص آخر سوف تشير إما إلى حالة الارتباط أو الانفصال . أما حالة الارتباط فسوف تعكسها اللغة الذاتية غير الموضوعية حيث يكون الضمير المستخدم هو " أنا " بالإضافة إلى الأفعال العاملة ، والعبارات القصيرة ، والكلمات التي تعبر عن الحواس . أما الحالة المنفصلة فتعكسها العبارات التي تستخدم الضمائر هو ، وهي ، وهم ، وهذا ، وذلك بدلاً من الضمير " أنا " ، وتكون التركيبات مبنية للمجهول ، والعبارات أكثر طولاً وأعقد تركيباً ، وتكون هناك نسبة أكبر من الألفاظ المجردة .

٢. ما الذي تفعله الحالة ؟

إنها تؤثر بعمق على الكيفية التي تشعر وتتصرف بها . وقد يكون الإنسان في حالة من النشاط الذهني أو عقم التفكير . وقد تزيد من صعوبة إنجاز شيء ما ، أو قد تكون مناسبة تماماً لما ترغب في عمله . هناك عبارات يومية مثل : " أنا متأهب " ، و " أنا في حالة ممتازة " تعكس ذلك . وسوف تبدو لك التجربة مختلفة اختلافاً جذرياً عند الارتباط بها عن حال الانفصال عنها .

٣. أمثلة يومية للحالة

- الشعور بالقلق قبل إجراء اختبار القيادة أو أي اختبار عمل .
- الشعور بالهدوء (أو الذعر) قبل الموعد النهائي لإنجاز مهمة ما .
- التحلي بالتفاؤل والبشر في يوم رائع .
- تأمل المشكلة عقب وقوع الحدث .

إن هذه الأمثلة سوف تكشف أيضاً كيف أن الحالة يمكن أن ترتبط بالظروف الخارجية وما تثيره فينا مثل هذه الظروف . قد تكون ممن يتطلعون إلى المواقف التي تختبر مستوى الأداء مثل المقابلات ـ على سبيل المثال ـ وبالتالي سوف تكون تجربتك مختلفة تمام الاختلاف عن الشخص الذي يتملكه الذعر من مثل هذه المواقف .

٤. فكِّر في استخدام الحالة

- عندما تكون أنت ، أو شخص آخر في " حالة ما ". ما هي حالتك الحالية ؟ وما هو الحال الأفضل الذي يمكن أن تكون عليه ؟ تذكر أنك تستطيع أن تغير حالاتك ، وهناك عدة طرق لذلك مثل استخدام المثبتات ، وإعادة التأطير ، ومحاولة القيام بشيء مختلف ، وممارسة الرياضة وغير ذلك الكثير .
- عندما تريد أن تكون على " أهبة الاستعداد " لأداء شيء ما . ما هي عناصر هذه الحالة ؟ وكيف يمكن أن تستحضرها أو تعيشها ؟
- كلما أردت أن تزيد من فاعليتك ، استرجع حالتك في وقت مسبق إن استطعت .

٥. كيفية استخدام الحالة أو تغييرها

يجب أن تتعرف على حالاتك المختلفة ، وابدأ بملاحظة الكيفية التي تتعايش بها مع بعض التجارب أكثر من الآخرين . عندما تكون في حالة غير مرضية أو غير مناسبة للموقف ، واعمل على تغيير حالتك الفسيولوجية ؛ قف أو مارس تمرينات الاستطالة أو تحرك بسرعة أعلى أو أقل . إن الحالة الفسيولوجية هي أحد أسهل الجوانب التي يمكن تغييرها في الحالة . وحتى مجرد تسجيل الحالة التي تشعر بها يعد بداية للتغيير . سل نفسك عن المسببات التي تبعث فيك هذه الحالة (انظر : المثبتات صفحة ٣٦) .

عندما تكون في حالة رضا أو ثراء ذهني ، سل نفسك عن الأسباب . وسوف تتعرف من خلال الجزء الخاص بالمثبتات كيف يمكن أن تعيد بث أو دعم هذه الحالة كلما كان ذلك مناسباً .

فكِّر في الأنشطة التي تبدو هامة بالنسبة لك . هل تكون عادة في حالة تناسب القيام بهذه الأنشطة ؟ إن كنت لا تعيش هذه الحالة المناسبة إلا في بعض الأوقات فقط أو لا تكون هذه الحالة متكررة بدرجة كبيرة ، يجب أن تتعرف على الدوافع أو الأسباب التي تولد لديك هذه الحالة المناسبة ـ أو ما تطلق عليه البرمجة اللغوية العصبية " المثبت " ـ وتمرَّس عليها حتى تصبح قادراً على خلق الحالة بسهولة ، وسوف تضمن بعدها استقرارك في الحالة الصحيحة التي تتناسب مع الموقف أو المهمة المطلوب إنجازها .

■ المسارات الفرعية للحواس

١. ما هي المسارات الفرعية للحواس ؟

تعرف الحواس الخمس في البرمجة اللغوية العصبية أحياناً بأنها " مسارات الحواس " ؛ لأن كل حاسة تعتبر حالة أو طريقة لتناول ومعالجة المعلومات . ولسهولة الاستخدام ، سوف نورد فيما يلي الحرف الأول من كل حاسة للإشارة إليها :

- ◀ الرؤية أي التناول البصري يعني (ب) .
- ◀ السمع أي التناول السمعي يعني (س) .
- ◀ الشعور يعني التناول الخاص بالإحساس الحركي (ح) .
- ◀ الشم يعني التناول الاستنشاقي أو الشم (ش) .
- ◀ التذوق يعني التناول التذوقي (ت) .

ولكن هذه تعتبر تصنيفات واسعة النطاق ؛ فنحن إن فكرنا في الاختلافات البصرية وحدها ، يمكن أن نطرح الأسئلة التالية عن أي صورة :

- ◀ هل هي ملونة أم أبيض وأسود ؟

- هل هي واضحة أم مشوشة ؟
- كم تبعد عنك ؟
- هل هي صورة متحركة أم ثابتة ؟
- هل هي مسطحة أم ثلاثية الأبعاد ؟ وهكذا .

هذا ما تطلق عليه البرمجة اللغوية العصبية المسارات الفرعية للحواس ؛ فكل منها يعبر عن طريقة محددة في وصف الشيء ورؤية ما حدث من خلال مسارات حسية معينة .

٢. ما الذي تفعله المسارات الفرعية للحواس ؟

عندما تنظر إلى شيء ما في العالم الخارجي ، فإن تأثير هذا الشيء عليك سوف يتأثر بفعل عدد من الاستجابات الباطنة ، وسوف يحدث هذا عادةً على مستوى اللاشعور أي دون أن تدري . نفس الشيء سوف يتكرر عند تناول الصور داخلياً ؛ فتأثير الصورة سوف يختلف تبعاً للطريقة الخاصة التي تبني فيها الصورة لنفسك . سوف تجد ـ على سبيل المثال ـ أن الصورة ذات الألوان البراقة الزاهية سوف تترك فى العادة أثراً أقوى من غيرها من الصور ، حيث ستبدو أكثر جاذبية أو أكثر إثارة للخوف . أما الصور المتحركة فقد تبدو أكثر " حيوية " ، مما يمكن أن يجعلها رائعة أو مرعبة . وهناك بعض المسارات الفرعية التي يكون لها تأثير خاص ، وهو ما يطلق عليه المسارات الفرعية القهرية ، والتعرف على أكثرها تأثيراً عليك سوف يمنحك القدرة على هيكلة أو بناء تجربتك ، كما سوف يساعدك هذا بدرجة كبيرة إن كنت ترغب في تغيير أو دعم عملية التصور الداخلي .

قائمة اختبار المسارات الفرعية

إليك قائمة جزئية لبعض المسارات الفرعية الهامة التي تقود تجربتك بما يميزها من صفات سواء للأفضل أم الأسوأ .

الاستجابة البصرية

اللمعان	التباين	مسطح /ثلاثي الأبعاد
الحجم	النقاء	مرتبط /منفصل
ملون / أسود وأبيض	الحركة /الثبات	منظر محدد /بانوراما (منظر عام)

الاستجابة السمعية

النبرة الصوتية	الإيقاع	ارتفاع الصوت
النغمة	المسافة	الوضوح
التردد		

الإحساس الحركي

الضغوط	الموقع	الملمس
درجة الحرارة	الحركة	المدة
الكثافة	الشكل	

٣. أمثلة يومية للمسارات الفرعية للحواس

- العام المقبل مازال **بعيداً جداً** عني حتى أنه يصعب عليَّ رؤيته **بوضوح** ؛ الأمر كله يبدو **مشوشاً** بالنسبة لي الآن .
- أحب **إيقاع** عباراته **ولهجته الأيرلندية الناعمة** .
- عندما أكون قلقاً أشعر **باضطراب** في معدتي .

٤. فكِّر في المسارات الفرعية للحواس

- عندما ترغب في تحقيق أعلى فائدة من شيء ما ، واسأل نفسك : ما الأنظمة التصورية التي تستخدمها ؟ وما الأنظمة التصورية التي تحقق أعلى فائدة بالنسبة لك ؟ واحرص على بناء أفضل وأقوى نظام تصورى ممكن .

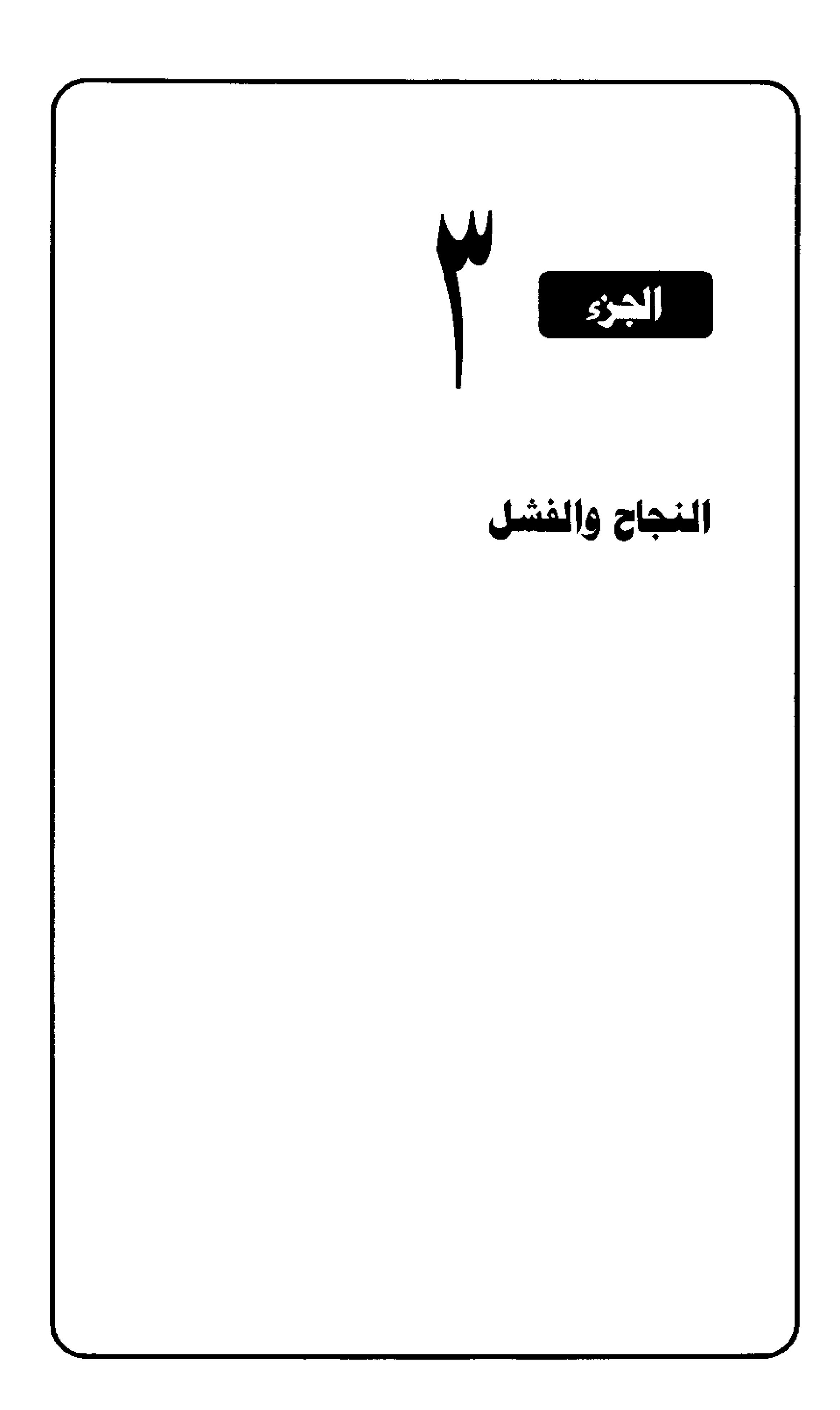
- عندما يكون نظامك التصوري الحالي غير مرض أو يحد من قدراتك . جرِّب أنظمة تصورية أخرى لكي تتعرف على النظام الذي سوف يحقق لك أعلى فائدة . هل تذكر شيئاً مروعاً بالألوان الحية ؟ استبدل الألوان الحية بالأبيض والأسود ، وضع الحدث في مكان بعيد فى عقلك . هل أحدث ذلك فارقاً ؟

٥. كيفية استخدام المسارات الفرعية للحواس

استخدم قائمة الاختبار لكي تتعرف على أكثر المسارات الحسية تأثيراً فيك وجربها لكي تتعرف على تأثير تغيير أي منها . فإن قمت بتغيير فيها ، كأن تقوم ـ على سبيل المثال ـ باستبدال الصورة الأبيض وأسود بصورة ملونة وحدث تحسن في التأثير ؛ هنا يجب أن تحتفظ بالصورة بعد التغيير . ولكن إن لم يطرأ تحسن بعد التغيير ، فيجب أن تحتفظ بها كما كانت في الأصل ، أو تسعى لإجراء نوع آخر من أنواع التغيير .

انتبه لكل الإشارات الصادرة من الغير ، والتى تنم عن المسارات الحسية الكامنة ورائها ، والتى تلعب دورها في التأثير على هؤلاء الأشخاص ؛ فسوف يمكنك هذا من التوافق مع هذه المسارات بشكل أكثر فاعلية والتعرف على مصدرها .

هذه هي أدوات البرمجة اللغوية العصبية التي سوف نستخدمها في هذا الكتاب . هناك ـ في واقع الأمر ـ أدوات كثيرة أخرى ومجموعة كاملة من التقنيات المتخصصة ، وعلى الرغم من ذلك فقد وجدنا أن هذه هي الأدوات الأكثر فاعلية في مجال التدريب . ولكنك ستحتاج أولاً إلى التحقق من طريقة تأثير المعتقدات الخاصة بالنجاح والفشل على الأشياء ، بحيث تقودها إما إلى الأفضل أو إلى الأسوأ .



الجزء ٣

النجاح والفشل

مقدمة

عندما يأتينا أحد الأشخاص طالباً التدريب ، نحب أن نبدأ معه ليس فقط بالتعرف على أهدافه ، ولكن على ما يمثل النجاح والفشل بالنسبة له ، حيث نحب أن نتعرف على القناعات التي يحملها عن النجاح والفشل .

هناك سببان لذلك : أولاً ، ما لم تكن لديك فكرة واضحة تعبر عنها بألفاظ مفهومة وواعية (وأحيانا قياسية) لمعنى النجاح بالنسبة لك ، سوف تبقى الأهداف غير واضحة لك ولن يكون أمامك طريقاً واضحاً لقياس منجزاتك . ثانياً ، إن ما تؤمن به سوف يكون له تأثير عميق على الكيفية التي تتعامل بها مع الأشياء وفي حالة المعتقدات الخاصة بالنجاح والفشل ، إن لم تكن تتسم بالحرص الكافي فسوف يقوض هذا تقدمك ويعوقه بدون أن تدرك ذلك .

إن كنت ـ على سبيل المثال ـ بصدد التقدم لوظيفة ما ، ثم أخبرك أحد الأشخاص أن هناك شخصاً آخر قد تم تعيينه ، فإن طريقة تناولك للموقف سوف تؤثر بالقطع على ما سوف يحدث بعد ذلك .

قد تقول لنفسك : " لقد فشلت في الحصول على الوظيفة " وقد يعتريك ليس فقط الشعور بالإحباط ، وإنما بانعدام الكفاءة . ربما كان سعيك للحصول على هذه الوظيفة ضرباً من الجنون في المقام الأول . ربما يكون الأجدر بك أن تسعى للالتحاق بوظيفة أقل عائداً وأقل مسئولية في المرة القادمة . يمكن أن نختصر ذلك بالقول بأن صياغة الحدث في إطار " الفشل " قد أشعرك بالاستياء . إن هذا الشعور له أثر بالغ على اعتزازك بنفسك كما أنه سوف يحد من تطلعاتك .

في المقابل ، يمكنك أن تذكر نفسك أنك لا تعرف شيئاً عن باقي المتقدمين للوظيفة . ربما يملك أحدهم بالفعل كل المهارات والمواصفات الشخصية المطلوبة

للوظيفة . يجب أن تخبر نفسك أن هذا لا يعيبك في شيء ، بل إن اختيارهم لشخص آخر قد يكشف لك عن عدم ملاءمتك لها ؛ لذا يجب أن تراجع لقاء الاختبار ، وتُجمِّع بعض الملاحظات عن الأسئلة التي تظن أنك كان يمكنك الإجابة عنها بشكل أكثر وضوحاً ، أو تلك التي لم توفها حقها في الإجابة ، وفي المرة القادمة سوف تكون أكثر حزماً ووضوحاً وتمكناً . إن النظر لما حدث بعين الفضول وتذكير النفس بأن هناك عدة عوامل قد شكلت الموقف سوف يبقيك بمنأى عن الشعور بالاستياء ، وسوف يمنحك أفضل فرصة في المرة القادمة .

إن كلا الطريقتين في التناول تعتمد على المعتقدات التي تعتنقها . إن المعتقدات نظريات وليست حقائق . ولكن هناك بعض النظريات التي نتعامل معها وكأنها حقائق ؛ ولذلك تعمد تصرفاتنا إلى إثبات صحة هذه المعتقدات ودعمها باعتبارها حقائق كما سوف نرى في وقت لاحق . في المثال السابق ، نرى أن شعور الشخص بانعدام الكفاءة سوف يقلل على الأرجح من مستوى أدائه في مقابلات العمل المقبلة وسوف يقوده إلى " الفشل " في الحصول على فرص توظيف أكثر . ولكن إيمانك واقتناعك بأن الرفض يكمن في أسباب معينة قد لا تنعكس بالضرورة بالسلب عليك وفى نفس الوقت اتخاذ خطوات لضمان مزيد من الإعداد والتأهب في المرة القادمة ـ سوف يمنحك على الأرجح فرصة أفضل للنجاح .

إذن ، فإن أحد أهداف هذا الكتاب هو مساعدتك على تشكيل مقياس التقدم . إن جزءاً من دورنا كمدربين للبرمجة اللغوية العصبية هو مساعدتك على التعرف على الافتراضات التي ربما تكون قد تشكلت لديك على مستوى اللاشعور ، حتى تتمكن من التعرف على الافتراضات المساعدة والمعوقة منها . ومن الضروري أن تملك القدرة على التعرف على هذه الافتراضات حتى تتمكن من تحقيق أهدافك .

وهكذا ، يمكن أن نقول إن النجاح والفشل يتشكلان تبعاً لرؤية المشاهد .

> تعمل الأختان " ليزا " و" جيني " في مجال الغطس ، وقد التحقتا بنفس المسابقة . في الوقت الذي حققت فيه كلاً منها نتائج جيدة جديرة بالاحترام ، إلا أنهما لم تحققا الفوز . ركزت " جيني " على تحقيق الفوز ؛ ولذلك كان مستوى أدائها ـ من وجهة نظرها ـ يمثل " فشلاً "

بالنسبة لما كانت تسعى لتحقيقه . أما " ليزا " فقد كانت تواجه بعض الصعوبات الخاصة بحركة معينة في الغطس ، وكانت قد بذلت جهدها لكي تتخطى هذه الصعوبات ، وفي يوم المسابقة شعرت بالرضا لمجرد أنها تخطت هذه الصعوبات الأساسية ، وبالتالي تحسن مستوى أدائها بشكل ملحوظ ؛ لذلك فإن نفس النتيجة كانت تعني بالنسبة لها " النجاح " وأملاً في المزيد من النجاحات في المستقبل .

النجاح أم الفشل ؟ تختلف الإجابة عادة تبعاً للشخص الذي تطرح عليه السؤال . ماذا عن الزوجين المتقدمين في العمر اللذين كانا قد دام زواجهما لسنوات عديدة ؟ لقد كان بعض أقاربهما الأصغر سناً يرون أنهما غير متوافقين مع بعضهما البعض ، وأنهما قد نجحا فقط في الإبقاء على زواجهما لأنهما ينتميان إلى جيل كان الطلاق فيه نادر الحدوث . وعلى الرغم من ذلك فقد كان كل زوج يكن للآخر قدراً كبيراً من الاعتزاز بالكثير من الأشياء التي جمعت بينهما ، وكانا ينظران إلى ذلك بوصفه " نجاحاً " .

ونذكر في هذا الصدد " جيمس " على سبيل المثال ـ فقد كان رجلاً في الثمانينات من عمره ، وكان الطبيب قد شخص حالته على أنها قصور تام في القلب ، ولكنه على الرغم من ذلك نجح في مواصلة حياته على مدى أحد عشر شهراً كاملاً ، وعلى الرغم من بعض أوقات الضعف التي كانت تلم به ، فقد نجح في مواصلة الأنشطة الطبيعية التي اعتاد عليها بما في ذلك قيادة سيارته حتى يومين قبل وفاته . هل يعتبر هذا فشلاً ؟

إن معتقداتك ولغتك تعتبر إحدى الطرق الهامة التي يمكن أن تحد من قدراتك وتعوق طريقك ؛ لأنها تدفعك للكف عن البحث عن خيارات أو طرق جديدة لرؤية الموقف . إن كلمة " الفشل " في حد ذاتها سوف تسلمك لمثل هذه المشاعر التي تنم عن العجز ، مثل الحزن ، والجزع ، وفقد الاعتزاز بالذات ؛ مما سوف يعوق الخطوة التي سوف نشرحها فيما يلى .

إن إحدى الوسائل للفكاك من هذه الشراك هو أن تدرك ـ بعيداً عن العواطف ـ أن النجاح يعني أنك قد حصلت على كل ما كنت تريد أو أكثر ، أما الفشل فهو يعني أنك لم تحصل عليه ، أي أن الحدث قد تماشى مع آمالك وتوقعاتك أو تطلعاتك أو لم يتماشى معها . إن التمسك بهذا الإطار العقلي الواقعي في وصف مجريات الأمور يمكن أن يساعدك على البقاء في إطار عقلي

وذهني يسمح لك بطرح أسئلة من النوع التالي ، النـوع الـذي سـوف يقـودك إلى الأمام : كيف سارت الأمور على هذا النحـو ؟ مـا الـذي أحتاجـه لكـي أحظـى بمزيد من التواؤم ؟ ما الذي يجب أن أفعله في الخطوة المقبلة ؟ ما هـي القـدرات التي سوف تساعدني على تحقيق هذا الإنجاز ؟

■ النجاح والفشل : ثلاثة مبادئ إرشادية

لقد توصلنا كمدربين إلى ثلاثة مبادئ يمكن أن تصـنع فارقـاً عظيمـاً في حجـم الإنجازات التي يمكن أن تحققها . إن تعرفت على هذه المبـادئ مـن البدايـة ، فسوف تسهل عليك رحلتك بدرجة كبيرة :

- أولاً : الفشل لا يحدث مصادفة .
- ثانياً : التغذية الاسترجاعية هي نبع النجاح .
- ثالثاً : إن النجاح بنية .

سوف نتعرف على هـذه المبـادئ بالتفصـيل فـيم تبقـى مـن هـذا الجـزء مـن الكتاب . إن هذه المبادئ مجتمعة يمكن أن تغير عاداتك القديمة في الـتفكير ممـا سوف يزيد من معدل وسرعة نجاحك . فما أن تضع هـذه المبـادئ الثلاثـة علـى قائمة نشاطك ، سوف تجـد أنـك بـدلاً مـن أن تبقـى حبـيس الإحبـاط والـتردد والإحجام ، سوف تملك مجموعة من مصادر المعلومات القيمة ، أي سوف تملـك في النهاية وصفة للتقدم الذي تتمنى أن تحققه . إن هـذه المبـادئ الثلاثـة سـوف تجعل بإمكانـك أن تحيـل مـا كنـت تنظـر إليـه بوصـفه إخفاقـاً أو انتكاسـاً إلى نجاح ، وأن تحصل على التغذية الاسترجاعية الـتي كنـت تحتـاج إليهـا لكـي تتعرف على ما ينبغي عليك عمله في الخطوة المقبلة ، ولكي تضع تصوراً للعوامل الأساسية التي لا غنى عنها لكي تحقق النجاح .

الفصل ٤

الفشل لا يحدث مصادفة

إن الفشل لا يحدث مصادفة ؛ فهو يملك بنية وتسلسلاً . هـل سبق وأدرت عملاً ثم مُني بالفشل ؟ هل سبق ورسبت في اختبار القيادة ؟ هل سبق وشاركت في مشروع أو تجربة تعرضت للفشل ؟ هل سبق وانخرطت في علاقة انتهت بالفشل ؟ إن البرمجة اللغوية العصبية تتعامل مع هذا " الفشل " بوصفة نتاجاً لتفاعلات داخل نظام معين .

دعنا نتناول الفكرة بمزيد من الشرح . إن البرمجة اللغوية العصبية تنظر إلى الأشياء من ناحية التنظيم ، وهذا يعني أنها تنظر إلى العناصر المختلفة لأي موقف باعتبارها أجزاء من نظام يعمل إما بهدف تحقيق النجاح أو الفشل . وهذا النظام يضم بطبيعة الحال مجموعة من الأشخاص أو الأحداث وتسلسلاً للأفكار والمشاعر والأفعال والتفاعلات . إن حصيلة أى مجموعة من الأحداث والتي نطلق عليها " الفشل " هي نتائج هذه التفاعلات داخل النظام . فما أن تعي الكيفية التي يعمل بها هذا النظام ـ أي لصلحتك أو ضد مصلحتك ـ سوف تملك وسيلة لهيكلة الأشياء بشكل مختلف في المستقبل ، وبالتالي سوف تكون قادراً على تجنب الوقوع في " الفشل " مرة ثانية .

إن الإنسان أسير النمط والعادة ، وهذا ينطبق على الطريقة التي يتحقق بها النجاح والطريقة التي نبني بها فشلنا دون وعي أو إدراك . في هذا الفصل ،

سوف نطرح هذا النوع من الأنماط الذي يقود بشكل إرادي ــ وليس مصادفةً ــ إلى النجاح أو الفشل . وسوف نعرض أيضاً كيف أن أنماط الفشل يمكن تحويلها إلى نجاح .

إن تجربتنا كمدربين قد قادتنا إلى فهم معين ، وهو أن إطلاق لفظ " النجاح " و" الفشل " يمكن أحياناً أن يعوق طريق الفهم الصحيح ؛ لأنها بدلاً من أن تشعرنا بالفضول سوف تسلمنا للشعور إما بالرضا أو الضيق . حتى الشعور بالرضا يمكن ـ بعكس ما هو متوقع ـ أن يعوق اكتشافنا للعوامل التي أسهمت في بناء النجاح ، وبالتالي تقل فرصتنا في تكرار النجاح في المستقبل .

ولكن ماذا عن العمل الذي لا يحقق ما يكفي من الربح لمواصلة التجارة ؟ وماذا عن الشخص الذي يظل يفشل في اجتياز اختبار القيادة ومن ثم لا يحصل على رخصة دائمة ؟ وماذا عن محصول المزارع الذي يتأثر بشكل دائم بالظروف المناخية السيئة ، أو لا يحقق إلا نسبة ضئيلة من إجمالي المحصول المتوقع ؟ بالطبع إنها حالات بسيطة وواضحة ، فكثيراً ما نسمع من يقول : " لقد فشل عمله " ، " لقد فشل في الاختبار ! " ، " لقد فشل محصول المزارع " . إن اللغة ذاتها التي نستخدمها لوصف هذه المواقف توحي بأن الفشل هو حقيقة واقعة ؛ أي أنه بمثابة حدث خارجي مما لا يترك أمامنا أي مجال لتفسير الوضع بطريقة مختلفة .

وعلى الرغم من ذلك ، فنحن إن اقتربنا قليلاً من الوضع فسوف تبدو الأشياء مختلفة تماماً . لنأخذ على سبيل المثال الفشل في مجال العمل .

> كان " بيل " يملك شركة تقوم على بيع البضائع عن طريق المراسلة ، وكان يبيع بعض الأدوات الصغيرة . في بداية عمله كان بإمكانه أن يدير عمله من خلال الغرفة الإضافية المتوفرة لديه بالمنزل ، مع الاحتفاظ بالبضائع والتعبئة في مرآب المنزل . ولكن بما أن المنتج كان هو المنتج الملائم في الوقت الملائم ، فقد اتسعت تجارته ، وتضاعفت الطلبات ، فاستنجد " بيل " بزوجته وزوجة أخيه لمساعدته ، حيث تحول توفير المكان اللازم لتخزين المنتج إلى مشكلة ، ولكن العائد لم يكن كافياً ؛ ففكر " بيل " في أن يتحمل المجازفة ويستأجر بعض الأماكن الإضافية . وبما أن جاره كان يملك غرفة إضافية ، فقد انتقل قسم التعبئة إليها . ومن هنا بدأت المشاكل ، حيث تأخرت في مواعيد التسليم وبدأت تختلط

مع بعضها البعض ، وحدث فاقد في المخزون ، وفجأة زادت التكاليف على نحو لم يكن " بيل " يتوقعه . وقبل أن ينجح في تدارك الموقف كانت قد شاعت حالة من الاستياء بين عملائه مما أضر بسمعته ؛ وبالتالي بدأ العائد ينخفض بدرجة كبيرة .

هل كان الفشل تعبيراً عن فشل " بيل " الشخصي ، أم أنه فشل في النظام ، أم البنية أو الهيكل والإجراءات المتبعة ؟ إن الإجابة سوف تشكل فارقاً كبيراً . إن فكرة أن هناك فشلاً شخصياً توحي عادة بأن الشخص يعاني من قصور في جانب ما ، أي أنها قضية يمكن التعامل معها على مستوى الهوية . ولكن الفشل على مستوى النظام أو البنية والإجراءات يندرج تحت المستويات المنطقية (انظر صفحة ٦٨) أي مستوى المعتقد والقدرة والسلوك والبيئة ؛ وتلك هي المستويات التي يجب أن نطرحها في هذه الحالة بحثاً عن الأسباب والحلول . لم يكن هناك شيئاً يعيب " بيل " ، ولكنه كان بالطبع بحاجة لأن يطبق بعض الأنظمة الجديدة في عمله . ومن هنا قرر أن يحصل على بعض التدريب في مجال العمل ، وقد ساعده المدرب في اكتساب خبرات جديدة وإعادة بناء عمله على أساس سليم هذه المرة .

وماذا عن الفشل في اختبار القيادة ؟ إن المفهوم الذي نجمع عليه تقريباً هو أن اختبار القيادة مصمم لاختبار القدرات والسلوك . غير أن الفشل في اختبار القيادة يصبح عادة قضية متعلقة بالهوية ! إن وضعت في اعتبارك أن تحلل كل شيء من حيث بنيته وبحثت فى الطريقة التى حدث بها الفشل بمنتهى الدقة ، فإنك بذلك سوف تصبح في وضع أفضل لتحقيق النجاح ، كما أنك سوف تتجنب في نفس الوقت الشعور بالاستياء حيال نفسك .

اطلع سائق صغير على التقرير الذي أورد أسباب فشله في الاختبار وتبين أنها جميعاً مرتبطة بمشكلة أساسية كبرى ، وهي أنه لم يكن يعبأ بما يكفي بغيره من مستخدمي الطريق . فقد كان يلقي نظرة خاطفة على مرآة السيارة دون أن يحرك رأسه ، أي أنه لم يكن يعكس بوضوح مدى اهتمامه بغيره من رواد الطريق ، كما أنه عندما كان يعبر أي طريق جانبي كان يبطئ من سرعته حتى لا يتخطى الحد الموضوع مما كان يدفع السيارات من خلفه إلى الإبطاء لكي تجاري سرعته . وما أن نجح

في التعرف على هذه العيوب التي تسببت في فشله ، حتى أدرك ما يجب عليه عمله في المرة القادمة .

وأخيراً ، ماذا عن محصول المزارع الذي لم يحالفه النجاح ؟

كان المزارع يعتمد تمام الاعتماد على نوع واحد من أنواع المحاصيل لأنه كان يضع فيه كل استثماره ؛ وبالتالي تأثرت كل استثماراته . أما جاره فقد كان يملك بعض الماشية التي تدر الألبان ، وكذلك عدداً من حقول القمح وبالتالي فإنه حين مني بخسارة في أحد الجوانب ، حقق ربحاً جيداً في جانب آخر في المقابل . لقد راهن المزارع الأول بناء على ما حققه من نجاح في السنوات السابقة حيث كان قد حقق أرباحاً ضخمة من هذا المحصول الواحد . وعندما قارن بين تجربته وتجربة جاره ، قرر أنه من الحكمة أن يوظف استثماره في أكثر من مجال واحد في المستقبل .

أثناء العمل مع أي نوعية من نوعية الأشخاص السابقين ، سوف يعمل المدرب على تشجيع الشخص لكي يتقبل فكرة أن هناك ارتباطاً واضحاً بين أفعاله والنتيجة التي حصل عليها ، ولكن في نفس الوقت سوف يحرص على أن يدرك الشخص أن إلقاء اللوم على نفسه لن يجدي . فإن معرفة أسباب الفشل وما يمكن عمله بشكل مختلف في المرة القادمة هو ما سوف يجدي بالفعل . ولكن الشعور بالفوضى والاضطراب لن يعود بأي نفع . إن كانت اختياراتك محدودة أو غير فعالة ، فسوف يساعدك المدرب على :

- استخلاص الخبرة النافعة من التجربة
- بحث خيارات جديدة كانت قابلة للتحقيق .
- توضيح كيفية تغيير سلوكك في المستقبل .

إن هذه المعالجة المهيكلة سوف تساعدك بالفعل على المضي قدماً إلى الأمام بعد نفض الشعور بالعجز الناجم عن الحدث ، ويقودك إلى اكتساب المزيد من القدرة اللازمة لتحقيق النجاح في المستقبل .

■ بنية الفشل مرتبطة بالفرد

كما أدرك السائق الصغير فإن لكل فشل بنية . إن الأشياء التي تحدث تقودنا إلى أشياء أخرى ، فهناك تسلسل . لقد كان السائق يعرف بالفعل القليل عن البرمجة اللغوية العصبية ؛ ولذلك فقد دفعه الفضول إلى قراءة التعليقات الخاصة باختباره في القيادة لكي يتعرف على بنية الفشل التي لابد أنها كانت موجودة ، ومن ثم يتصرف في ضوئها بدلاً من الشعور بالإحباط . وبالتالي عمد إلى التمرس على إيماءة مرئية برأسه في كل مرة ينظر فيها إلى المرآة بحيث يسهل على الممتحن ملاحظتها من خلال رؤيته المحيطية أو المحورية ، وقرر أن يتلقى بعض دروس القيادة مع توجيه تركيز خاص على التمرس على كيفية عبور طريق العربات المزدوج . لقد أدرك أنه كان يعمد إلى الإبطاء في الاختبار لكي يبقى متحكماً في القيادة ، ولكنه قد آن أوان اكتساب المزيد من التحكم الذي سوف يمكنه من زيادة سرعته حتى يكون بوسعه أن ينساب مع السرعة المطلوبة بدون أن يعرقل السير في الطريق .

لقد تعرضنا جميعاً لتجارب في الحياة شعرنا خلالها بالفشل أو تجارب أخرى صدر علينا خلالها الحكم بالفشل ، كما قد يحدث أيضاً أن يعجز أحد الأنماط التي حققت النجاح في ظل بعض الظروف عن تحقيق النجاح في ظروف أخرى . وهو ما حدث تماماً بالنسبة للكثير من سكان بريطانيا والولايات المتحدة الذين ابتاعوا منازلاً فوق الأسواق التجارية أملاً في ارتفاع قيمتها مما كبدهم خسارة فادحة عند انخفاض الأسعار . ولكننا إن ألقينا نظرة فاحصة على مثل هذه المواقف ، فسوف ندرك أنه حتى هذه الأحداث التي تتم على نطاق واسع يمكن أن على مستوى البنية . فليس هناك شيء " يفشل بلا سبب " أو " ينجح بلا سبب " .

إن الفشل مرتبط بنمطنا الشخصي

إن الإنسان أسير العادة . فنحن نتعلم مهارات ونكتسب معرفة وخبرة على مستوى شعوري ، ثم نخزن كل ما تعلمناه على مستوى اللاشعور ، وبالتالي

يتحـول إلى عـادة مـن عاداتنـا اللاإراديـة ، ومـن هنـا جـاءت تسـمية " أسـير العادة " .

إن هذه العملية سوف تساعدنا من جوانب مختلفة على تحرير إدراكنا الواعي لاكتساب المزيد من الخبرات واتخاذ القرارات . ولكننا نملك في المقابل قدراً متساوياً من الخبرة الخاصة بالأخطاء وما يسمى بالفشل ؛ فكلنا يمكن أن يخفق مرة واحدة في إنجاز شيء ما . ولكن ماذا لو تكرر هذا النمط ، أي تكرر الإخفاق أو الفشل ؟ لنذكر على سبيل المثال الفشل في الزواج ؛ فقد يتزوج اثنان ومع مرور الوقت لم يعد كلاهما مناسباً للآخر . وقد تتزوج المرأة مرة ثانية ، فتكرر الفشل . أما زوجها السابق ـ في المقابل ـ فقد يبقي بلا زوجة لفترة من الوقت ، ويتعرف على عدد من النساء خلالها متعللاً بأنه " لا يريد أن يقع في نفس الخطأ ثانية " .

إن هذا الرجل ـ تماماً مثل السائق الصغير ـ قد تمكن من إدراك أن هناك نمطاً للفشل ، وبالتالي بدأ يختبر سلوكه الخاص بمنتهى الحرص حتى يتعلم كيفية تجنب الفشل في المرة القادمة .

■ معرفة أنماطك الخاصة

كما رأينا ؛ فإن البرمجة اللغوية العصبية تولي اهتماماً بالغاً بالطريقة التي يخلق بها الشخص أنماطه وعاداته والطريقة التي يستخدم بها هذه الأنماط . وقد أكدت الدراسات التي قامت بها البرمجة اللغوية العصبية أن مستوى الأداء الفائق للأفراد يتضمن عادة نفس الأنماط في التفكير والسلوك ، بغض النظر عن اختلاف التوجه النظري للمؤدي . فسوف تجد أن هناك مفهوماً لعملية تشكيل الأنماط يجمع بين الأشخاص والأنماط التي تتشكل ، ويكررها كل فرد على حدة ، وهو يتمتع بقيمة عالية سواء كان لديك مدرب أم كنت تتولى مهمة التدريب الذاتي بنفسك .

وقد وجدنا أيضاً أن هناك بعض أنماط مشتركة للفشل ، ونود أن نمنحك فرصة لتعرف ما إذا كان أي منها ينطبق عليك . وبمجرد أن تتمتع بالفضول الذي يدفعك للكشف عن النمط المتسبب فيما تقع فيه من أخطاء ، فلن تبقى ضحية ، وإنما سوف تشرع من جديد في الإمساك بزمام نفسك وحياتك .

لقد كان يسيطر على " جان " الاعتقاد بأنها لا تجيد إدارة الأمور المادية ؛ فعلى مدى سنوات ظلت تناضل لكي تغطي نفقاتها ، وأهدرت الكثير من طاقتها في القلق وتوبيخ النفس . وعلى الرغم من ذلك فإن سلوكها بقي على ما هو عليه بدون أي تغير . وفي أحد الأيام ، أدركت فجأةً أنها على الرغم من سوء تدبيرها لم تتعرض أبداً لعواقب وخيمة ؛ فبدأت تسائل نفسها عن أسباب ذلك وسر نجاحها في تجنب هذه العواقب ... فبدأت تدرك أنها كانت تجيد كيفية إدارة أمورها المادية بشكل أفضل عندما تنفد مواردها . وقد دفعها هذا للتفكير في أنها إن كانت بالفعل تجيد هذه المهارة ، فهذا يعني أنها تجيد في واقع الأمر إدارة الأمور المادية .

لقد بدا لها اعتقادها الأصلي الذي بقي مسيطراً عليها من قبل سخيفاً ، وبدأت المشكلة تعيد صياغة نفسها ، وسألت نفسها إذا ما كانت ترغب في مواصلة حياتها على هذا النحو مكتفية بتدبر أمر نفسها بحيث يفوق إنفاقها حدود إمكانياتها المادية ، أم أنها تفضل أن تكتسب بعض المهارات التي تمكنها من إدارة أمورها المادية بأن تقلل الإنفاق حتى تبقى داخل حدودها ؟

وهكذا ، بدأت تكف عن النظر إلى نفسها بوصفها إنسانة فاشلة ، وبدأت ـ بدلاً من ذلك ـ تفكر في كيفية تقويم سلوكها بحيث يقودها إلى نتائج مختلفة تماماً . ونتيجة لذلك فإنها لم تحقق نتائج أفضل فحسب ، وإنما اختلف شعورها حيال نفسها وأدركت أنه بوسعها أن تتعامل مع الأمور المادية .

عندما نتعرف على بنية الفشل ، نكتسب المعلومات والقوى الدافعة التي يمكن أن نبني عليها نجاحنا . والآن دعنا نطرح بعض أنماط الفشل ونرى إن كان بعضها يبدو مألوفاً بالنسبة لك .

■ بعض أنماط الفشل السائدة

الإحجام

إن الفشل السائد هو فشلنا في مواصلة السعي لتحقيق متطلبات ما نحتاجه أو نرغب في عمله . وعند النظر إلى الأشياء من منظور مختلف ، يمكن القول بأن هناك فناً يسمى بـ " فن الإحجام " . فكلنا يملك طرقه المفضلة في التردد والإحجام . وفيما يلي قائمة مختصرة للطرق الأكثر شيوعاً . قد تجد أنه من المفيد أن تضع علامة صواب أمام الطرق التي تنطبق عليك ، كما يمكنك أيضاً أن تضيف طرقاً أخرى .

قد تجد أنك تتجنب أو تتلاشى التغيير ، حتى إن كنت ترغب فيه من خلال :

- الخوف من المجهول .
- قضاء الكثير من الوقت مع أشخاص يضعون الأحداث في إطار المشكلات ولا يرون سوى العقبات .
- صياغة إطار غير واقعي خاص بالوقت اللازم لإحداث التغيير .
- الاعتقاد بأن ما تريد عمله لا يمكن أن يتحقق .
- التشكك الدائم في قدراتك ، والقلق بشأن تأثير التغيير على الآخرين ؛ ومن ثم الإحجام عن عمل أي شيء .
- الإجابة بـ " لا " على كل سؤال .
- استحواذ التشاؤم على النفس .
- البقاء تحت وطأة الضغوط الدائمة .
- تحاشي الأحلام .

الآن انظر ثانيةً إلى علامات الصواب التي وضعتها أمام الأمور التي تنطبق عليك . هل تشكل نمطاً محدداً ؟ ربما تكون جميعها مرتبطة بشكل أو بآخر بمعتقدات عن نفسك ، أو ربما تكون قلقاً بشأن الطريقة التي سوف ينظر بها إليك الآخرون عندما تكون أكثر نجاحاً . هل تخشى ما يمكن أن يحدث إن

تطرقت إلى مجال بعيد عن مجال معرفتك ؟ ربما يكون هناك أكثر من عائق . إن معرفة نمطك في الفشل هو خطوتك الأولى لاكتشاف كيفية تغييره فيما بعد .

■ الاستراتيجيات المناهضة للنجاح

هناك أيضاً بعض الأنماط الماكرة التي يمكن أن تخلق لديك شعوراً بالفشل على مدى الوقت ، ويمكننا أن نطلق عليها الاستراتيجيات المناهضة للنجاح ، ومنها :

١. التقليل من حجم إنجازاتك

هل يغلب عليك في العادة الفشل في الاعتزاز بما تحققه من نجاح ؟ عندما تتلقى إطراء ـ على سبيل المثال ـ فهل تسعى للتنصل منه بأن تجيب قائلاً : " إن الأمر لا يستحق " ، أو " لقد حصلت عليه فقط من خلال التخفيضات " ، أو " حسناً " ، إن واصل أى إنسان التمرس لفترة كافية فسوف يحقق نجاحاً بكل تأكيد " ؟ حتى إن كانت هذه هي نوعية الإجابات التي تجول بخاطرك وليست الإجابات التي تتفوه بها ، فإن تأثيرها يبقى واحدا . فأنت لا تفسد فقط مذاق الإطراء ووقعه ، وإنما تفسد الكثير من الفوائد التي يمكن أن يعود بها عليك .

٢. تغيير موضع الهدف

هل تركز دوماً ـ بعد الحصول على علاوة أو ترقية أو نجاح على أي مستوى ـ على النجاح التالي أو الهدف التالي ، أي أنك تشعر ـ على سبيل المثال ـ أنه أمر جيد أن تكون قائداً للفريق ، ولكنك في الوقت نفسه تبادر بنقل هدفك بحيث تقول إنه من الأفضل كثيراً أن تصبح مديراً للمنطقة : " إنه من الأمور الجيدة أن أتحول إلى المرحلة الثالثة ، ولكن التحول إلى المرحلة الرابعة هو النصر الحقيقي " . إن كنت تطبق هذه الاستراتيجية المناهضة للنجاح ، فأنت حتى إن وصلت إلى ذروة النجاح والترقي الرسمي ، سوف تظل تبحث

عن أهداف جديدة لكي تعتم على ما أنجزته من نجاح سابق . ليس هناك ما يعيب الطموح أو التطلع إلى أهداف جديدة ، ولكن عدم احتفائك بما أنجزته سوف يبعث برسالة إلى عقلك الباطن بأنه ليس هناك ما يشبع طموحاتك كلية .

٣. الإنكار ـ عدم الاعتراف بما ترغب في تحقيقه

هناك عامل آخر خفي يمكن أن يحد من قدراتك ، وهو أن تتظاهر لنفسك بأنك لا تريد تحقيق شيء ما ، فتقول لنفسك إن الأمور جيدة ، وعلى ما يرام كما هي عليه . إنه نوع من أنواع الحماية الذاتية من المخاطر ، من الألم ، من الإحباط ، لأنك حين لا تسمح لنفسك أبداً بالتفكير في أنك تريد شيئاً ما ، فلن تمنى أبداً بالإحباط الناجم عن عدم تحقيق هذا الشيء . فأنت عندما ترفض ـ مثلاً ـ الاعتراف بأنك بحاجة فعلية لإقامة علاقة شخصية أكثر تقارباً وإشباعاً ، فهذا يعني أنك لن تضطر إلى مواجهة حالة الكآبة أو غياب السعادة التي تجتاحك حالياً لغياب هذه العلاقة ، وسوف تكتفي فقط بتناول مشروب إضافي ، أو مشاهدة المزيد من البرامج التلفزيونية بدلاً من ذلك .

■ تحويل الفشل إلى نجاح

من الأمور المفيدة أيضاً أن تختبر النعت الذي تطلقه على الشيء بوصفه " فشلاً " . عندما أخبر الطبيب " جيمس " ـ الذي كان في الثمانينات من عمره ـ أنه قد أصيب بقصور في وظائف القلب ، لم يستوعب الرجل معنى الكلمة . فكيف يمكنه أن يتحرك إذن بينما قلبه في حالة قصور كامل ؟

لاشك أنك سوف تتعلم شيئاً ما من أي " فشل " ، ولكن السؤال الوحيد الذي يجب أن تطرحه على نفسك هنا هو : " هل اكتسبت خبرة إيجابية ؟ " إن الفشل يمكن أن يتحول إلى عنصر من عناصر خلق وتكوين المعتقد لأننا نستخلص منه العبرة والنتيجة ، الأمر الذى سوف يقود مشاعرنا وأفعالنا في المستقبل ، فإن كان الفشل يقودنا إلى إلقاء اللوم على أنفسنا أو الشعور بالدونية ، فسوف يحد من طموحنا ويجلب لنا الإحباط ، وربما المزيد من الخسارة والتشويه للصورة الذاتية ، وهذا يمكن أن يقودنا إلى الإحساس

بالغضب ، والمرارة ، والتشاؤم ، أو الانحراف ، أو الرغبة في الانتقام من الآخرين ، أو السلطة الحاكمة ، أو حتى المجتمع بشكل عام .

إن " الفشل " من الكلمات شائعة التداول في مجال التعليم . فقد يفشل الطفل في اجتياز اختبار ما ، أو يفشل في الالتحاق بمدرسة كان والداه يرغبان فى إلحاقه بها ، أو يفشل في تحقيق طموحاته . إن قصة " إيان " في هذا الصدد تكشف عن كيفية استجابة الفرد للنعت الذي نطلقه على تجربته .

كان " إيان " ، " فاشلاً " في المدرسة الثانوية مما دفعه إلى تركها وهو في السادسة عشرة من عمره والالتحاق بإحدى المدارس التي تسمى بالمدرسة الفنية الصناعية . كانت المدرسة تختلف عن مدرسته السابقة ، فقد كانت تضم مزيجاً من أنواع البشر الذين ينتمون إلى خلفيات مختلفة بينما تتراوح أعمارهم بين ١٦ و٣٥ عاماً ، كما أن الدراسة كانت تضم مجموعة ضخمة ومتنوعة من العلوم والموضوعات . كان المناخ مختلفاً تماماً ، وبدلاً من كون الدراسة إجبارية كان الأمر راجع إلى رغبته هو . لم يكن هناك زي موحد للمدرسة ، كما لم يكن هناك أي عقاب مقابل عدم ارتداء القبعة المدرسية ، ولم تكن هناك فصول دراسية ، وإنما فقط محاضرات عامة .

أما في حال عدم وجود محاضرات فقد كان حر التصرف في عمل ما يراه ملائماً . باختصار كان من المفترض أن يكون كل طالب مسئولاً عن مهمة التعليم الخاص به ، وكان من المفترض أيضاً أن كل طالب يملك بالفعل القدرة على ذلك . حين تخرج " إيان " من المدرسة كان قد تحول إلى طالب " فائق " مما يعد دليلاً مؤكداً على مدى إسهام المؤسسة التعليمية في توفير نظام تعليمي آمن . لقد تحول الطالب الفاشل إلى النجاح تحت ظل هذه الظروف ، ومن ثم التحق بالجامعة .

إذن هل كانت المدرسة القديمة هي سبب فشله ؟ وإن كان هذا هو الحال ، فهل هذا يعني أن المدرسة الفنية هي التي حققت نجاحه ؟ أم هل كان السبب ـ كما كان يبدو له ـ هو أن النظام المتسلط للمدرسة العادية هو الذي لم يجد معه في الوقت الذي سمحت له فيه المدرسة

الفنية الصناعية بشق طريقه لتحقيق التفوق الأكاديمي مع إمداده بنوعية المساندة التي كان يصبو إليها ؟

عندما نظر إيان إلى الوراء إلى هذا الوقت ، وجد أنه لم يعد يرى نفسه فاشلاً . وإنما وضع يده ـ بدلاً من ذلك ـ تحديداً على العوامل التي ساعدته أو أعاقته عن النجاح ، ومن ثم أسهمت في دعم نقاط قوته منذ ذلك الحين .

نحن لا ننكر أننا يمكن أن نخوض تجارب ثم تبوء بالفشل . فإن لم تترق أو تحصل على علاوة أو تعرضت لتجربة طلاق ، فقد تجد الفشل وكأنه يطالعك في وجهك مما يمكن أن يؤثر على خطواتك التالية . ولكنك يجب ألا تتوقف عند هذا الحد . عد إلى الوراء وانسحب من الموقف وقل لنفسك : " ما هو الدرس الذي تعلمته من هذه التجربة ؟ " كرر السؤال عدة مرات وكأنك شخص آخر الموضوع يتمنى لك النجاح . وفكّر فيما تعلمته واستخلصته من التجربة .

إذا نظر " إيان " إلى الوراء فسوف يكتشف أن الفشل كان الدفعة التي ولدت وأثمرت الأشياء الطيبة التي يحظى بها في حياته الآن . لقد أمضى سنوات في إدارة منظمة كبيرة للبرمجة اللغوية العصبية ، بل إنها ـ في الواقع ـ إحدى المؤسسات الرائدة على مستوى العالم في هذا الصدد . ولعل جزءاً كبيراً من النجاح الذي وصل إليه هو وزملاؤه يرجع إلى الطريقة التي يتعامل بها مع الناس . إنهم يتعاملون مع الآخرين من منطلق أن كل شخص يملك قدرة رائعة تلقائية على التعلم في الأساس ، وأن كل ما يحتاجه فقط هو أن يضع يده على طاقاته وإمكاناته من جديد ، وبالتالي يتحول التعلم إلى مهمة سهلة ومباشرة ومكسبة للخبرة وممتعة . ومع نهاية اليوم يعود الشخص إلى بيته وهو يشعر بقوة بالحماسة والتعب والسعادة .

لقد وجد " إيان " أن العمل بهذه الطريقة يحفزه بدرجة كبيرة ، وهو مازال يذكر اليوم الذي اكتشف فيه سر هذا الشعور . فقد كان يعمل يومها مع مجموعة كبيرة ، وكان يطرح من خلال المحاضرة بعض الأسئلة ليجيب عنها الجمهور . وقد ذكر وقتها أحد الحضور أنه لم يشهد مناخاً تعليمياً كهذا من قبل ، وعبَّر عن مدى إحساسه بالحيوية والقدرة على توظيف كل طاقاته العقلية وحتى الجسمانية .

وكان الجميع يريدون أن يعرفوا سر شعورهم على هذا النحو . وقبل أن يفكر " إيان " في الإجابة وجد نفسه يجيب قائلاً : " حسناً ، لقد أصبحت المدرسة التي لم أحظى بها يوماً " .

ما المعتقدات التي يولدها فيك الفشل ؟ لقد آن وقت التعرف عليها ، وآن وقت تحديثها بعد أن قيدت قدراتك وأصابتك بالتعاسة ، ولعل أحد طرق تحقيق ذلك هو إعادة التأطير كما سوف نرى الآن .

■ إعادة تأطير الفشل

تتذكر تلك الأداة الخاصة بالبرمجة اللغوية العصبية ، والتي تسمى بإعادة التأطير ، والتي تناولناها من قبل في الفصل الثالث (انظر صفحة رقم ٦٧) . إنها باختصار تتمثل في انتزاع صورة أو لوحة من إطارها ووضعها في إطار آخر مختلف تماماً حتى يتسنى لك أن ترى بوضوح مقدار الاختلاف الذي سيحدثه مجرد تغيير الإطار . إن طريقة تفكيرنا هي التي تصيغ إطار التجارب التي نعيشها ، فمجرد فكرة النظر إلى الفشل باعتباره وسيلة للتعلم يعد في ذاته إعادة صياغة للإطار . إنه التحول من قول : " لقد كنت فاشلاً في المدرسة " إلى قول : " لم تكن المدرسة تملك الخبرة الكافية للتعامل مع أطفال مثلي " . وإليك المزيد من الأمثلة عن إعادة التأطير ، والتي تعرفنا عليها من خلال الأشخاص الذين تعاملنا معهم .

كانت " جان " في الأربعينات من عمرها ، وكانت قد تركت المدرسة مع أول فرصة دون أسباب رسمية . عندما كبر أبناؤها فيما بعد وأصبحوا في سن المراهقة ، كانت تساعدهم في أداء واجباتهم المدرسية ، وبدأت تولي اهتماماً بالغاً بمادة التاريخ ، وبدأت تتساءل إن كان مازال بوسعها أن تتلقى تعليماً مناسباً وقررت أن تلتحق بإحدى المدارس المسائية . وجاء أول مقال كتبته بالمدرسة مشوشاً ومفتقراً إلى الدقة . عندما قرأت ملاحظات المدرس عليه ، شعرت في البداية بالإحباط ، وأنها ربما كانت تفتقر إلى المستوى المطلوب . ولكنها عندما تحدثت معه ، ذكر لها أن كتابة المقال تعتبر إحدى المهارات التي ربما لم يحالفها حظ تعلمها من

قبل ؛ لذلك اشترت كتاباً عن تعلم المهارات قبل أن تشرع في كتابة المقال التالي ، وعرضت ما كتبت على أحد أصدقائها الفائقين في مادة التاريخ . وهكذا أعادت جان صياغة معتقدها الأول القائل بأنها حالة ميئوس منها في كتابة المقال إلى معتقد جديد تقول فيه : " مازال أمامي الكثير لتعلمه عن كيفية الكتابة ؛ لذا سوف أواصل التعلم " .

اشترى " جون " هو وزوجته أول منزل لهما ، ولم يكن لديهما الكثير من المال ، وبعدما انتقلوا إليه بوقت قصير ، وجدا أن صنبور الماء بحاجة إلى استبدال ، ولم يكن بوسعهما تحمل نفقات التكلفة الخاصة بذلك . ولكن " جون " كان يجيد الأعمال اليدوية ، وعلى الرغم من أنه لم يكن قد سبق له القيام بأعمال السباكة فقد شعر أن المهمة لن تكون بالغة التعقيد بالنسبة له إن عرف القليل عنها . فقرر أن يشتري كتاباً في التعليم الذاتي يعرض مبادئاً عن أعمال السباكة . لقد استبدل " جون " فكرة أنه لا يستطيع أن يقوم بأعمال السباكة إلى فكرة أنه لا يعرف بعد شيئاً عن السباكة مما قاده إلى الخطوة التالية وهي التفكير في تعلم كيفية إصلاح الصنبور .

كانت " راشيل " ، و" تيسا " صديقتين من أيام المدرسة ، وكانت كل واحدة منهما قد تزوجت واستقرت في نفس الحي ، وكانتا تحبان الطهي ؛ وبعدما ساعدا أصدقاءهما في إقامة عدد من الحفلات ، قررا أن يُنشئا عملهما الخاص في هذا المجال . وهكذا بدآ بمنتهى الحماس طباعة بطاقات العمل الخاصة بهما ، ونشرا إعلاناً في الجريدة المحلية . كانت " تيسا " شخصية اجتماعية للغاية ، وكانت تحب التفاوض مع الزبائن ؛ أما " راشيل " فقد كانت خجولة ، وكانت تميل إلى أداء الأنشطة التي لا تفرض عليها الاختلاط بالآخرين . ولكن بعد مرور بعض الوقت ، اكتشفت أنه نظراً لأن " تيسا " هي التي تتولى كل الأعمال الظاهرة للعمل ، بدأ مستوى مشاركتها في العمل الفعلي الخاص بالطهي يقل شيئا فشيئاً . وبدأ منزل " راشيل " يعج بالصحون وحلل الطهي ، وبدأ الكيل يفيض بأسرتها أمام كل الجهد الذي تبذله في عملها ، كما

بدأ الملل والوحدة والإنهاك يتسرب إلى نفسها . وفجأة بدا لها هذا المشروع غير مجد ؛ لذا قررت هي " وتيسا " أن تجلسا معاً لمناقشة الوضع وتقسيم العمل بشكل أكثر إنصافاً . لقد قررت " راشيل " أن إطار إدارة العمل بينهما لم يكن إطاراً ناجحاً لأنه قد عمل على نحو غير متوقع بالنسبة لها ، وبالتالي قررت أن تبحث عن طريقة لكي يسير العمل بالطريقة التي تتناسب معها .

استعرض بعض طرق تفكيرك في الفشل ، وانظر كيف يمكن أن تعيد تأطيرها وإلى أين سوف يقودك .

إليك بعض الأمثلة لكي تشرع في البدء .

- إن مقولة : " لم أبلي بلاءً حسناً " يمكن أن يعاد صياغتها بالعبارة التي تقول : " لقد بذلت قصارى جهدي ، والآن أعتقد أنه بوسعى أن أبذل المزيد " .
- مقولة : " لم أصب أي نجاح في تهجي الكلمات " يمكن أن تصاغ بالقول : " لم أكن أملك أية استراتيجية خاصة بالتهجي ؛ ولكن بوسعي أن أبتكر واحدة إن رغبت في ذلك " .
- مقولة : " لقد فشلت في اختبار العمل " ، يمكن أن تعاد صياغتها بقولنا : " لقد عينوا شخصاً حظي بإعجابهم بدرجة أكبر ، أو شخصاً يملك خبرة تفوق خبرتي ، أو يحظى بمواصفات أفضل ، وهناك أشياء يمكن أن أتعلمها من هذا الاختيار سوف تعمل على تحسين مستوى أدائي في اختبارات العمل فيما بعد " .
- أما مقولة : " لم أتمكن من أداء ذلك " ، فيمكن أن تعاد صياغتها بالقول : " لم أكن أملك المهارات الكافية ، أو ما يكفي من المعرفة في هذا الوقت ، ولكن يمكنني أن أتعلم وأحسن مستوى أدائي " .

إن البرمجة اللغوية العصبية سوف تعلمك كيف تتسم بحب الاستطلاع فيما يخص الفشل ، وكيف تتعرف على الأنماط التي يمكن أن تكون قد أسهمت في هذا الفشل ، ولن يساعدك ذلك فحسب على فهم حياتك لكنه سيمنحك القدرة

على التحكم في حياتك . في الفصل التالي سوف نطرح هذا الموضوع بشكل أوسع وذلك من خلال اختبار معنى التغذية الاسترجاعية ، وكيف أنها تعتبر أساسية في مساعدتك على تحقيق ما تصبو إليه .



التغذية الاسترجاعية هي نبع النجاح

ينظر الكثيرون إلى التغذية الاسترجاعية على أنها متعلقة دائماً بالنهى وبما لا ينبغي عليك عمله . إن التغذية الاسترجاعية بهذا المعنى تشبه الدواء الذي قد يكون مراً ولكنه ضروري إن كنت تسعى لتحقيق الشفاء . لقد أوضحنا إلى الآن أن كيفية التعامل مع الفشل تعتبر مصدراً هاماً يمكن أن يساعدك على التحرر من المشاعر السيئة التي يمكن أن تنجم ، ويجعلك تتخذ موقفاً أكثر إيجابية . ولكن من الأمور التي تتسم بنفس الأهمية أن تتعامل بنفس الطريقة مع التغذية استرجاعية الجيدة ، أي أن تتعامل مع النجاح والإطراء بنفس الطريقة التي تتعامل بها مع الأخطاء وعبارات التوبيخ . وعلى عكس الأمريكيين ، فإن الإنجليزي يسعى دائماً للتقليل من نجاحه ـ على الأقل علنياً ـ وحتى إن كان يملك القدرة على الاستمتاع بهذا النجاح في خلوته الداخلية ، فإنه يخفق عادة في أن يتبين الكيفية التي أنجز بها هذا النجاح تحديداً .

إن طرح أسئلة مثل " كيف ؟ ومتى ؟ وأين ؟ وماذا ؟ " عن النجاح يتسم بنفس أهمية طرحها حال الإخفاق . فكر في التغذية الاسترجاعية بوصفها نبعاً تستمد منه القوة لبناء بيتك . أنت بحاجة لكل تغذية استرجاعية لكي تتبين ما يجب أن تتجنبه وما يجب الاستزادة منه ، لكي تتعرف على كيفية عمل الشيء وليس فقط كيفية تجنب بعض الأشياء . إن المهندس المعماري عندما يشرع في العمل لا يبادر بمخاطبة عماله قائلاً : " لا تبنوا قصراً أو بيتاً من طابق

واحد ولا تستخدموا المواد الرديئة " ، وإنما يتخير في البداية القائم بأعمال البناء بمنتهى الدقة ، ثم يحدد ما يرغب في عمله وليس ما لا يرغب في عمله . أنت أيضاً بحاجة لأن تعرف تحديداً ما يجب أن تفعله وتقوم به على نحو جيد قبل أن تشرع في بناء مستقبلك .

إن بناء منزل قد يبدو عملاً بطيئاً في البداية وهو ما ينطبق أيضاً على عملية جمع التغذية الاسترجاعية والتعلم منها . ولكن كلا المهمتين تكتسبان سرعتهما مع المضي قدماً . إن تكرار نفس الخطوة الصغيرة يمكن أن يحدث فارقاً مهولاً . والتغيير البسيط الذي سوف يقودك إلى خيارات واحتمالات أخرى ، يمكن أن يقودك إلى نتائج مختلفة كلية .

■ الفشل يعتبر بالفعل تغذية استرجاعية

بناءً على مراقبتنا للكيفية التي ينظر بها الشخص الناجح نفسه لأي حالة من حالات قلة النجاح ، فإن البرمجة اللغوية العصبية تقدم إعادة تأطير غاية في الأهمية عن الفشل ، ألا وهي أن الفشل يعتبر بالفعل تغذية استرجاعية ليس إلا . فما أن تصبح فضولياً حيال فشلك ، سوف يكون بوسعك أن تتعلم من هذا الفشل . لذا يجب أن يستحوذ عليك الفضول حيال أسئلة " كيف وماذا ومتى وأين " أثناء عملية تكوين أنماطك . لنفرض على سبيل المثال أنك قد فشلت في اجتياز اختبار ما ، اسأل نفسك الأسئلة التالية :

- ■ كيف فعلت ذلك ؟
- ■ ما هو تحديداً سبب وقوعك في هذا الفشل ؟
- ■ متى فعلت ذلك ؟ هل التوقيت يشكل أهمية ؟
- ■ أين فعلت ذلك ؟ هل المكان يشكل أهمية في هذا الصدد ؟

وكما ذكرنا في وقت سابق ، فإن السؤال عن السبب يعتبر أحد الأسئلة الأقل أهمية إن تم طرح السؤال بعد وقوع الفشل ؛ لأنه يدفع الشخص إلى اتخاذ موقف دفاعي (حتى إن كان الشخص نفسه هو الذي يطرح على نفسه

السؤال) ، كما أنه يميل إلى توجيه انتباهنا إلى التفسير والتبرير وجميع الأطر الخاصة بالنجاح والفشل من جديد .

عندما تنظر إلى فشلك بعين الفضول ، فإن أحد أهم النتائج التي سوف تجنيها هو أن هذه النظرة سوف تعمل دائماً على تغيير طبيعة المشكلة . إن الشروع في استخدام التغذية الاسترجاعية هو الطريقة التي سوف تنقلك من الأحكام الكلية المطلقة مثل قولك : " أنا دائم التأخر " ، أو أية قضية ذات صلة بالهوية مثل : " أنا مدير سيىء " أو " أفتقر إلى سداد التفكير اللازم للتوصل إلى نتائج أكثر تحديداً وأقل تهديداً " . وبدلاً من إلقاء اللوم على نفسك وتكرار الأسئلة الاستنكارية مثل : " ما الخطب إذن ؟ لم أعجز عن فعل ذلك كما ينبغي ؟ يجب أن يكون هناك ثمة خطأ في شخصي " ، سوف تطرح أسئلة كالسؤال التالى : " كيف نجحت في التأخر كل هذا العدد من المرات ؟ " قد تدرك عندها أمراً مثيراً للدهشة والعجب وهو أن نجاحك في التأخر بشكل متواصل يشير إلى أنك قد اكتسبت مهارة في هذا الصدد !

قد تشرع أيضاً في تبين الأمور والتمييز بينها على نحو لافت بحيث يتجلى لك الفارق الذي يصنع فارقاً . اسأل نفسك : " ما الذي أفعله أو لا أفعله حتى أكون مديراً سيئاً ؟ " ، " هل المعتقدات التي أحملها عن المدير الجيد هي سبب ما أعاني منه ؟ " ، " كيف يمكن أن أشرع في إدراك أن ما قمت به كان هو الصواب ؟ ما الذي كان يجب علي عمله ؟ ما هي التغذية الاسترجاعية التي كان يجب أن أحصل عليها من الآخرين لكي أتحقق من أنني قد فعلت الصواب ؟ " وهكذا .

إن اللغة التي نستخدمها يمكن أن تخبرنا وتفيدنا بالكثير . فالعبارات التي تنم عن الهوية والتي تشمل دائماً عبارات مثل " أنا ... ، أنا لا أفعل ذلك أبداً ... ، أو أنا دائماً ... ، أو أنا فقط " توحي بأن الشيء الذي نصفه يعتبر جزءاً منا في المقام الأول وكأنه شيء غير قابل للتغيير وكأنه شيء وراثي . ولكن بمجرد أن نتسم بالفضول وحب الاستطلاع ونكون أكثر تحديداً في تفكيرنا ، سوف تتجلى لنا تفاصيل القضية التي تكون عادة قابلة للتغيير . إن الشخص الذي يتأخر دائماً عن الموعد قد يقع في ذلك نتيجة عدم منح نفسه أي مهلة كافية من الوقت بين شيء وشيء آخر . أو قد يجد أنه يميل إلى الانخراط في أمر

ما دون أن يدري مما يفقده الإحساس بالوقت . إن مثل هذه المواقف اليومية سوف تكشف لنا حقيقة ما يجري إن أنصتنا إليها بأذن واعية .

هناك وسيلة أخرى لاختبار هذه العبارات المطلقة وهي أن نتبين إن كان هناك أي استثناء . لنأخذ ـ على سبيل المثال ـ مثال التأخر الدائم ؛ هل تتأخر دائماً بالفعل ؟ هل تجهد نفسك دائماً بالانتظار حتى اللحظة الأخيرة لكي تنجز الأشياء ؟ لقد جاءت الإجابة بـ " كلا " من أغلب المتعاملين معنا . إن كان ذلك يصح بالنسبة لك أنت أيضاً ، فيجب أن تتحلى بالفضول حيال الاستثناء . سل نفسك متى ، وبالنسبة لأية شركة ، وتحت ظل أي حالة مزاجية . وفي أي مناسبة لا تتأخر (أو تكون أقل تأخراً) ؟ ما هي المهام التي تقوم بها ويمكن أن توفر لك بعض الوقت إن ألغيتها ؟ من الذي عينها لك ؟ هل أنت الذي عينتها لنفسك ؟ ما مقدار ونوعية الفائدة التي سوف تعود عليك عند إنجاز هذه المهمة ؟ إن الإجابة على أي من هذه الأسئلة يمكن أن يساعدك على الكشف عن المزيد من التفاصيل الخاصة بسلوكك الخاص .

إن الجمع بين فن طرح الأسئلة وجمع المشاهدات يمكن أن يساعدنا على تبين المعلومات التي نملكها بالفعل على الرغم من أننا قد لا نعي ذلك . كما أن اختبار الطريقة التي نقول بها الأشياء بدلاً من التقاط المعنى السطحي بلا وعي وبشكل آلي يعتبر أداة أساسية من أدوات البرمجة اللغوية العصبية .

إن آلية نماذج الماوراء ، التي سبق لنا طرحها (انظر صفحة ٧٢) ، سوف تساعدنا على ملء الفراغ الذي قد تحدثه مشاعرنا ومعتقداتنا من آن إلى آخر في الطريقة التي نتحدث أو نفكر بها . فكثيراً ما يحدث أن ألفاظاً مثل " دائماً " ، و" أبداً " يمكن أن تعوقنا إلى الحد الذي لا يتبقى معه أمامنا سوى خيار واحد ، وبالتالي ننسى الأوقات التي قمنا خلالها بأداء شيء مختلف . نحن بحاجة إلى تبين المعلومة الناقصة لكي نمنع أنفسنا من المبالغة في التبسيط .

جرب الآتي : اكتب بعض العبارات التي تبدأ بالكلمات التالية :

- أنا ..... دائماً .
- أنا ..... أبداً .
- أنا دائماً ...
- أنا يستحيل أن ...

ثم اختبر كل عبارة من هذه العبارات : " دائماً ، أبداً ، أبداً ، مطلقاً واكشف عن الاستثناء ، ولاحظ تأثيرات هذا الاختلاف في تحليك برؤية ومنظور أكثر اتزاناً .

■ التغذية الاسترجاعية الجيدة تقودك إلى الأمام

تحدثنا عن " جمع واستطلاع التغذية الاسترجاعية " لأنك تملك قدرة كبيرة على طلبها . وعلى الرغم من ذلك ، فإن الأمر لا يتطلب جهداً كبيراً ؛ نظراً لأنك سوف تجد أن التغذية الاسترجاعية تحيط بك طوال الوقت ، فقط إن أعرتها التفاتاً . إن كل استجابة لأي فعل من أفعالك تعد بمثابة تغذية استرجاعية يمكنك أن تعتد بها . وعندما تستخدم التغذية الاسترجاعية يمكنك أن توظفها بحيث تقود خطواتك في المستقبل . إن التغذية الاسترجاعية سوف تساعدك بذلك على إحراز مزيد من التقدم في طريق النجاح . وتعجز الكلمات عن إيفاء أهمية التغذية الاسترجاعية حقها ، ذلك أن أفضل تغذية استرجاعية سوف تدفعك إلى الأمام ، بمعنى أنها تقود سلوكك في المستقبل .

وبناءً على ذلك ، فإنه من الضروري أن نميز بين التغذية الاسترجاعية وقراءة أفكار الآخرين . فالتغذية الاسترجاعية هي معلومة موضوعية جادة ، أي أنها تتناول ما وقع وقيل بالفعل . أما قراءة الأفكار في هذا السياق ، فهي تعني قراءة ما يجري في عقلك عندما تسعى لتخمين معنى شيء ما أو تفسير ما قاله شخص ما . إن قراءة الأفكار سوف تقودك في العادة إلى الانحراف عن الطريق لأنها لا تملك دليلاً يثبت صحتها !

وليس ضرورياً أن تكون التغذية الاسترجاعية مكتوبة أو حتى مذكورة قولاً ، كما أنها لا يجب أن توجه إليك بشكل مباشر . إن الإنسان يقضي حياته في محاولة لاستخلاص المعنى من التجربة ، وكلنا يبرع في تفسير التعبيرات واستنتاج العلاقات المنطقية بين الأمور بالتعرف على ما حدث أولاً ، ثم ما حدث بعد ذلك . فأنت ، على سبيل المثال ـ إن نسيت أن ترسل بطاقة تهنئة إلى أحد أصدقائك بمناسبة عيد ميلاده ثم لم تتلق منه بطاقة تهنئة بمناسبة العيد ، فقد تظن أنك قد جرحت مشاعره ، أو ربما قد يخطر ببالك أنه ظن أنك تسعى لتقليص عدد الأسماء الواردة في قائمة بطاقاتك بحذف اسمه بعد أن انقطع

كلاكما عن الآخر لفترة ؛ وبالتالي شعر أنه يحق له بدوره أن يشطب اسمك من قائمته . أم تراك ستعتقد أن الأمر لا يعدو النسيان ؟

لقد وقع حدث ، ولكنك لم تتبين معناه ، وهذا يعني أنك لم تتمكن من تبين التغذية الاسترجاعية . إن المهم هو أن تعرف ما لا تعرفه ، وهذا أيضاً يعتبر تغذية استرجاعية ولكنها من النوع الذي يتطلب طرح أسئلة .

■ أنواع التغذية الاسترجاعية

التغذية الاسترجاعية الخارجية

منذ فترة كنا نتولى مهمة تدريب سيدة شابة طلب منها أن تتحرى عن إحدى المشكلات التي كانت تقع في قسمها في العمل وإعداد تقرير بهذا الشأن مع طرح الحلول المقترحة لعلاج المشكلة ، وقدمت عرضها ، ولكنها التاعت لأنها لم تتلق رداً من مديرها ، بل إنها أخبرتنا بأن المدير قد تجاهل تقريرها ، ومن ثم بدأت تتصور أن التقرير لم يحظ بإعجاب المدير . ومع مرور الأيام بدون تلقي أي تعليق من قبل المدير ، تحولت من حالة الذهول والدهشة إلى الغضب ثم القلق . ربما رأى المدير أن عرضها كان بالغ السوء . ربما سوف تعزل من منصبها إلى منصب أقل أو ربما حتى تفقد وظيفتها . لقد كانت هذه الأفكار في الواقع مجرد خيالات تدور في عقلها بناءً على قراءتها لما يدور في عقل مديرها . ولكنها بثت في نفسها مشاعر سلبية ؛ وكانت بحاجة للعثور على دليل واقعي حقيقي على ظنونها .

فاشتركنا معها في صياغة بعض الأسئلة التي يمكن أن تساعدها على التحرك . وكانت الأسئلة كالتالي :

١. هل أملك أي دليل على أن التقرير لم يحظ بقبول المدير ؟
٢. كيف يمكن أن أتبين ذلك ؟
٣. ما الأسباب الأخرى التي يمكن أن تكون قد دفعته لعدم الرد على تقريري ؟
٤. ما الذي يجب أن أقوم به في الخطوة التالية ؟

في هذه الحالة ، كانت الخطوة الأولى هي التأكد مما إذا كان المدير بالفعل لم يعجب بتقريرها أم أن هناك سبباً آخر يفسر عدم رده عليه . ولكن المدير كان قد

اضطر ـ بدون سابق إنذار ـ إلى أن يتوجه لحضور أحد الاجتماعات الهامة في مقر الشركة الرئيسي ، وبالتالي لم يكن لديه وقت لتقييم التقرير . ولكن بإعمال الفكر في بعض الأسئلة ، بدأت تستعيد قدراً من السيطرة على الموقف ، وتعرفت على نوعية الأسئلة التي يجب أن تطرحها إن لم يكن التقرير قد حظى بالفعل بقبول المدير . لقد حصلت بكل تأكيد على تغذية استرجاعية ولكنها كانت تغذية عن أن سبب عدم رد المدير هو استغراقه في المشاغل ، وليس بسبب العرض الذي قدمته .

هناك أسئلة أخرى واقعية يمكنك أن تطرحها على نفسك بشأن هذه النوعية من التغذية الاسترجاعية في هذا الصدد ، والتي تشمل الآتي :

- ما هو انطباعي الفوري ؟
- ما الدليل الذي يساند هذا الانطباع ؟
- هل هناك طريقة لتبين ذلك بشكل منفصل ومستقل ؟
- هل هناك أسباب يمكن أن تكون قد أثرت في انطباعي أو دفعتني إلى التحيز ؟
- إن كنت أراقب الموقف من وجهة نظر الشخص الآخر ؛ فكيف كان سيبدو مختلفاً ؟
- إن كنت مراقباً موضوعياً لهذا الموقف ، كيف كان الأمر سيبدو بالنسبة لي ؟

التغذية الاسترجاعية الداخلية

إن بعض التغذية الاسترجاعية الهامة ترد إلينا من الداخل . فعندما يطلب منك القيام بشيء ما ولا تشعر بالارتياح حيال الطلب ، فهذا يعتبر جزءًا من التغذية الاسترجاعية الداخلية . وقد تكون أيضاً التغذية الاسترجاعية الجسمانية بنفس درجة الأهمية ولكنك حتى قد لا تلتفت إليها .

عندما قابلنا " بول " في بادئ الأمر ـ وهو رجل في منتصف العمر ـ وصف نفسه بأنه يحمل تاريخاً مع حساسية القش ، وكان وصفه نوعاً

من أنواع الشرح لتجربته . فقد بقي على مدى سنوات يرجع سببٍ نوبات العطس وتساقط الدموع من عينيه ، والتي كانت تدوم طويلاً وتصيبه بالوهن ، إلى زيادة معدل حبوب اللقاح ، أو الأتربة الناجمة عن تنظيف المنزل ، أو ما يتعرض له من ضغوط . كان كل ما نعرفه ـ على الرغم من ذلك ـ هو أنه أحياناً كان يصاب بنوبات عطس طويلة . وفي أحد الأيام كان يتناول العشاء مع بعض الأصدقاء ، وفي طريق عودته إلى المنزل انتابته حالة عطس سيئة ، وفي اليوم التالي بقي ملازماً لفراشه بعد أن داهمته نزلة أخرى ألزمته فراشه . بدأ يفكر في الأمر ملياً .. هل السبب في مرضه هو زيادة معدل حبوب اللقاح ؟ (ليس هذا هو وقتها السنوي) ، هل هو التنظيف ؟ (لم ينظف المنزل مؤخراً) ، هل هي الضغوط ؟ (لقد كان العمل يسير على ما يرام وكذلك حياته الشخصية) . إذن ما السبب ؟ حسناً .. اليوم هو يوم الاثنين ؛ وخطر بباله أن مثل هذه الأزمات عادة ما تنتابه يوم الاثنين ، ولا يمكن أن يكون للأمر علاقة بالعودة إلى العمل لأنه كان يستمتع بعمله ، كما أنه يسير على ما يرام .

ومن هنا بدأ " بول " يلقي نظرة فاحصة . ربما يكون هذا تفاعلاً مع شيء ما حدث في عطلة نهاية الأسبوع ؟ حسناً .. لقد قابلت بعض الأصدقاء وتناولنا البيتزا مساء السبت ، ثم خرجنا لتناول العشاء يوم الأحد . ربما كانت حساسية لطعام ما ؟ ولكن كل الأطعمة التي تناولتها هي التي أتناولها عادة دون أن يكون لذلك أي تأثير . ماذا أيضاً ؟ حسناً .. لقد تناولت ثلاثة أكواب من النبيذ في كل ليلة . ربما ، فقط ربما يكون هذا هو السبب . فقرر أن يجري تجربة بمنع نفسه عن تناول الكحول على مدى شهر . لم يكن يريد أن يفعل ذلك ، ولكنه كان على استعداد لعمل أي شيء حتى يتجنب الإصابة بهذه النوبات . ولحسن حظه (ولدهشته) لم يصب بعدها بأية نوبة ؛ ومن ثم قرر أنه من الحكمة أن يمتنع عن تناول النبيذ . لقد توصل " بول " إلى ما يسمى في البرمجة اللغوية العصبية بالفارق الذي يصنع فارقاً . فلقد شعر أنه استعاد سيطرته على حياته بطريقة جديدة ، وهكذا تبين في النهاية أن أهمية ما توصل إليه تفوق مجرد التوقف عن السعال .

■ الفارق الذي يصنع فارقاً

أثناء جمع المعلومات ، يكون من الأمور الهامة عادة أن تلتفت إلى التفاصيل . فعندما تقارن بين موقفين أو أية إجراءات تبدو متشابهة ، وعلى الرغم من ذلك قد تصل إلى نتائج مختلفة ، فيجب أن تتعرف على أوجه الاختلاف لأن هذا هو مفتاح اختلاف النتائج . إن الفارق الذي يصنع الفارق يكون عادةً شيئاً بسيطاً وصغيراً ويسهل تجاهله أو إغفاله ، وخاصة إن كان يمثل أحد تفاصيل الحياة اليومية . عندما تتعرف على الفرق الذي يصنع الفارق ، سوف تتبين مجريات الأمور وكيفية تغيير الأشياء ـ إن كانت لديك الرغبة ـ سواء كان ذلك على المستوى المهني أم الشخصي .

التحليل بالتباين

سبق وناقشنا التحليل بالتباين بالتفصيل في صفحة رقم ٥٢ . إنها طريقة التعرف على الفارق الذي يصنع الفارق . افترض أن هناك شركة نجحت في استثمار أعمالها والترويج لها من خلال الإعلان في جريدة معينة على مدى بضع سنوات ، ثم فجأة لم تسر الأمور على ما يرام . وبدأت الطلبات تقل ، ولم يعد هناك اهتمام بما تقدمه الشركة . ما الفارق الذي صنع هذا الفارق في هذه المرة ؟ أو لنطرح مثالاً شخصياً : ربما يكون لديك عدداً من الأصدقاء الذين تقابلهم باستمرار والذين تستمتع بصحبتهم ، ثم بدأت تلحظ أنه على الرغم من روح الأخذ والعطاء التي تسود علاقتكم ، إلا أنك تشعر بالاستياء عندما تقوم بإسداء خدمات لصديق بعينه . ما الفارق الذي صنع فارقاً هنا ؟

إن التحليل بالتباين ـ الذي يعتبر الأداة التي نجيب بها عن مثل هذه الأسئلة ـ سوف يمكنك من مقارنة أوجه الاختلاف والتشابه بين موقف وآخر ، أو بين صديق وآخر لكي تصل إلى الفارق الذي أحدث فارقاً . وعندما تضع يدك على هذا الاختلاف الهام سوف تعرف ما يجب عليك عمله بعد ذلك .

■ كيف تستخدم التغذية الاسترجاعية بشكل بناء

يمكنك أن توظف التغذية الاسترجاعية بعدة طرق منها ما يلى :

- ◄ **التفت إلى التغذية الاسترجاعية بكل أشكالها** ـ كلما كانت التغذية الاسترجاعية التي تحصل عليها أكثر ثراءً واكتمالاً ، وفرت لك المزيد من الإرشاد . ضع كل التغذية الاسترجاعية في إطار حب الاستطلاع ، وسل نفسك كيف يمكن أن تستخدمها لكي تتجنب تكرر بعض المواقف المزعجة ، أو تضمن تكرار المواقف الناجحة .
- ◄ **إن كان ما تفعله غير مجد ، قم بشيء مختلف** ـ لقد حان وقت الابتكار ، ربما يكون من المجدي أن تجرب شيئاً آخر في هذا الموقف . فكن مرناً .
- ◄ **إن كان ما تقوم به مجدياً** ـ يجب أن تستوضح سر جدواه حتى تستزيد منه . استخدم سلوكك الخاص باعتباره وصفة لتحقيق النجاح في المستقبل . تعرف على المكونات والتسلسل ثم كرر السلوك .
- ◄ **التفت لكل التفاصيل** ـ لا يكفي أن تكتفي بقولك : " حسناً .. أنا أثق بنفسي " . كيف تثق بنفسك ؟ هل تفعل ذلك من خلال تذكيرك لنفسك بما حققته من نجاح في الماضي ؟ وفي أية حالة نجحت ، هل يمكنك تصوير هذا النجاح ، أو وصفه باختصار في كلمات أو بضع عبارات ؟ هل تقوم بذلك من خلال تصورك لكيفية ما سوف تحتاج إليه وما تريد عمله من أجل إنجاز ما تسعى لتحقيقه ؟ هل تقوم بذلك من خلال تذكير نفسك بشيء مشجع قد ذكره أحد الأشخاص لك في أحد المرات ؟ كيف تقوم بذلك ؟
- ◄ **صغ نموذجاً لنفسك وللآخرين** ـ كلما تعرفت تحديداً على كيفية إنجاز شيء ما ، فإنك ستمتلك المكونات والإجراءات التي تحتاج إلى تكرارها فيما بعد أو تعلمتها من خلال مراقبة الآخرين . وكلما قسمت العملية إلى خطوات صغيرة ، زادت فرصتك في بنائها كلما رغبت في ذلك .

بدأنا هذا الجزء من الكتاب بمعرفة كيف أن الفشل يعتبر بنية نقوم بتدعيمها من خلال التصرفات والافتراضات والتفاعلات ذات العواقب الوخيمة ، سواء

على الشخص أو على علاقاته الشخصية بالآخرين ، وبعبارة أخرى على نظامه الشخصي ونظام تعامله مع الآخرين . ونحن الآن على استعداد لتطبيق نفس أسلوب تحليل البنية مع النجاح .



الفصل ٦

بِنْيَةُ النجاح

■ ما هو النجاح في مفهوم البرمجة اللغوية العصبية ؟

يكتسب النجاح آفاقاً أوسع في تعريف البرمجة اللغوية العصبية . إنه يتعدى نطاق المنجزات التي يمكن مراقبتها من الخارج ، على الرغم من أنه يشملها . إن البرمجة اللغوية العصبية ـ كما سبق ورأينا باستفاضة من قبل ـ تولي عناية أكبر بعملية سير الأحداث ذاتها أكثر من اهتمامها بماهية الأحداث نفسها . تذكر أن البرمجة اللغوية العصبية تقوم على أساس دراسة التفوق ، والتفوق هو ما ثبت نجاحه وفاعليته وجدواه الاقتصادية بشكل متألق ولافت . وهكذا فإن مجموع أدوات البرمجة اللغوية العصبية التي تعرفنا عليها من خلال الدارسة ، سوف يشكل كتاباً إرشادياً يضم الطرق الفاعلة في التفكير والسلوك والتفاعل مع الآخرين . أي أن مفهوم النجاح من وجهة نظر البرمجة اللغوية العصبية يتعدى المفهوم البسيط لإنجاز الأهداف ، ويصبو إلى إنجاز الأهداف بأكبر قدر من الفاعلية والأناقة والسهولة .

ومن خلال التدريب الخاص بالبرمجة اللغوية العصبية ، سوف نركز على :

١. تحديد الهدف .
٢. اختبار الهدف أو النتيجة في ضوء مجموعة واضحة من المعايير القياسية - معايير الإعداد الجيد التي طرحناها في صفحة رقم ٨٩ — بحيث تضمن أعلى فرصة نجاح لأهدافك .
٣. التعرف على المصادر والإمكانيات الملائمة سواء كانت داخلية أم خارجية ، والتي تحتاجها لكي تحقق أهدافك .
٤. تعلم وتطبيق أكثر الطرق فاعلية في تمثيل الأهداف لنفسك حتى يكون تفكيرك ومشاعرك وكذلك أفعالك تعبيراً واثقاً عنها .
٥. الإدراك الدائم لكيفية تقدمك صوب أهدافك من خلال الإفادة من التغذية الاسترجاعية من كل نوع وعلى كل المستويات .
٦. التحلي بالمرونة وإجراء كل التعديلات الضرورية .
٧. مكافأة النفس عند إنجاز كل مرحلة من مراحل التطور بحيث يصير مشوارك نحو هدفك أمراً ممتعاً ومرضياً .

لقد ألقينا الضوء خلال الجزء الثالث على مدى أهمية أنماط التفكير الخاصة بالإنسان ، وكيف أنها يمكن أن تمدك بالقدرة على تحقيق أهدافك بمجرد أن تضع يدك عليها . فالحصول على هذه المعلومة الخاصة عن الطريقة التي تنجز بها الأشياء سوف يضعك في مقعد القيادة والسيطرة على حياتك .

إن الاقتداء بالنموذج أو السير على هديه على هذا النحو سوف يساعدك على تفحص بنية النجاح بطريقتين : بالتعرف على الطريقة التي تعمل بها ويعمل بها غيرك من الأفراد ، والتعرف على السمات المشتركة التي تجمع بين كل الناجحين .

إن معظم الأشياء التي ذكرناها عن البحث في مجال الفشل تنطبق على مجال النجاح أيضاً . فأنت بحاجة إلى :

◀ التعرف على الأشياء التى تقوم بها بنجاح بالفعل .
◀ تطبيق التحليل بالتباين للتعرف على الفارق الذي يصنع فارقاً .
◀ الاهتمام بالتفاصيل .

- ◀ ملاحظة أهمية تسلسل بعض الأشياء لأنها أثبتت نجاحها بالفعل .
- ◀ الانتباه لكل ما يجري حولك في العالم الخارجي (السلوك القائم على المراقبة) وكذلك على المستوى الداخلي (أي التعبير الداخلي الخاص بالرؤية ، والسمع ، والشعور ، والحوار الداخلي) .
- ◀ تقسيم الأهداف إلى خطوات صغيرة قابلة للتحقيق .

هذه هي الأشياء التي يقوم بها الشخص الناجح عادةً بطريقة لاشعورية . وفيما يلى نقدم لك ثلاث توصيات أساسية لبناء النجاح تنبع جميعها من بناء النفس :

١. احرص على أن يكون النجاح مكافأة في ذاته

احتفل بنجاحك ، ولا تنظر إليه بوصفه مجرد خطوة عادية على الطريق لمكان آخر . قد يشمل الاحتفال بعض المأكولات أو الشعائر الخاصة أو مشاركة الآخرين ، ولكن جوهر الاحتفال الحقيقي هو أن تسمح لنفسك بأن تستمتع بما حققته من إنجاز طيب ، وأن تتذوق هذا النجاح . لكن هذه المتعة لا تتحقق ببساطة وسهولة بالنسبة للكثيرين ، وقد تكون بحاجة إلى تمرس .

فكر وأنت تقرأ هذه الكلمات : هل تذكر الوقت الذي تعلمت فيه القراءة وكيف كان شعورك عندها ؟ هل واتتك فرصة للاحتفاء بذلك عندما حدث ؟ هل يمكنك أن تحصي عدد المنجزات التي حققتها ومضت بلا أي احتفاء ومن ثم تحولت إلى أمور عادية ؟ ماذا عن المهارات الأخرى التي تملكها ؟ ماذا عن المشاريع الأخرى التي أنجزتها ؟ ماذا عن الأشياء الأكثر دقة ؟ ماذا عن سماتك الشخصية ؟ هناك بعض الأشخاص الذين يتمتعون بقدرة مذهلة على إقصاء مثل هذه النوعية من المعلومات بعيداً عن أنفسهم . لقد انطبق هذا على إحدى السيدات التي كانت " ويندي " تتولى مهمة تدريبها ، حيث قررت أن تكتب بطاقات إطراء على كل إنجاز تذكرته ولصقته بشكل عشوائي في كل مكان في بيتها ، وأبقت عليها على مدى شهر . وبالتالي ظلت تقرأها طوال تلك الفترة ؛ وكانت كل مرة تمثل تذكرة لها .

٢. حوِّل بعض كلمات الإطراء إلى شيء يمكنك أن تقتنيه بالفعل

وهذا يعني تحويل أي إطراء إلى جزء من هويتك . على سبيل المثال طلبت " ويندي" من السيدة السابقة أن تحرص عند قراءة أي إطراء يبدأ بـ " أنت فعلت كذا وكذا " أو " أنت كذا وكذا " ، أن تتوقف للحظات لكي تترجم المقولة في رأسها حتى تلاحظ كيف اختلف شعورها بعد سماع مقولة : " أنا فعلت كذا وكذا " ، أو " أنا كذا وكذا " ، ولقد أحدث هنا الأمر فارقاً كبيراً في كيفية تقديرها لنفسها .

يمكنك أن تشرع في أن تقول لنفسك أو تفكر قائلاً : " أنا من ذلك النوع الذي ... " . هذا هو مثال للتعميم الذي يمكن أن يكون مجدياً ، وكما للتعميم السلبي قوته فإن التعميم الإيجابي أيضاً يمكن أن يضاعف من شدة الأثر الإيجابي للتغذية الاسترجاعية . إن استخدامك لعبارة " هذا النوع من الأشخاص " سوف توحي إليك بأن هذا الحدث بعينه ، أو هذا السلوك ، أو تلك الصفة تنطبق عليك وتلازمك بشكل عام ؛ إنها نوعية الأشياء التي نقوم بها دوماً .

تصور نفسك وأنت تمر بأي موقف يومي عادي أو أي موقف خاص أو عابر وأنت تحمل هذا الحس عن نفسك : أنت تحمل بداخلك هذا الإطراء الذي تستحقه وكأنه جزء لا يتجزأ من هويتك ، تماماً مثل شكل أذنك أو لون عينيك . يمكنك ـ على سبيل المثال ـ وأنت في طريقك إلى العمل أن تذكر نفسك بالطريقة التي نجحت بها في التعامل مع العميل صعب المراس في اليوم السابق ، وكيف بدا أكثر هدوءً وارتياحاً في نهاية الحوار . يمكنك أن تقول لنفسك : " لقد حدث هذا بفضلي ، أنا من هذا النوع من الأشخاص الذي يشعرون الآخرون بمدى قيمتهم " . يمكنك أن تستعرض في ذهنك بعض فقرات الحوار الناجح مع ملاحظة تغير نبرة صوت العميل من النبرة المتهدجة الحادة المباغتة إلى النبرة العاقلة الأكثر هدوءاً وتفهماً . يمكنك أن تعمم هذا الحس عن نفسك وتترجمه على أنك شخص خدوم يحسن التعامل مع الآخرين ، وعليك بأن تخصص بعض اللحظات بشكل دائم لكي تستدعي خلالها هذا الإحساس في عقلك وجسدك مع بداية كل يوم ، بحيث تنعكس علي كل تصرفاتك التالية . وكلما تمرست هذه الطريقة ، باتت أكثر طبيعية وتأصلاً في نفسك .

٣. سل نفسك : " ولم لا " ؟

ما الذي يحيل تاجراً بعينه إلى مليونير ؟ ما الذي يحيل شخصاً معيناً ذا فكرة مبتكرة إلى مخترع ناجح ؟ ما الذي جعل السيدة العجوز كاتبة مشهورة ؟ إنهم ينجحون بسبب أشياء عديدة وقدر جيد من الحظ ، ولكن هناك شيئاً مشتركاً يجمع بينهم جميعاً ، وهو أن كلاً منهم كان يملك الشجاعة والجرأة التي جعلتهم يحلمون ويتساءلون عن المتطلبات اللازمة لتحقيق الحلم . بالطبع يمكن أن يتطلب الأمر جهداً ووقتاً لكي تحيل حلمك إلى حقيقة ، ولكن النجاح يقوم على السماح لنفسك بالتسرية عن الفكرة التي تجوب في نفسك وتصورها وكأنها حقيقة ممكنة .

هناك الكثير من الأشخاص الذين يعرقلون أنفسهم حتى قبل أن يبدءوا . وإحدى الطرق التي سوف تحول دون تخليك عن أية فكرة رائعة متعلقة بشيء ما تحب أن تقوم به هو أن تسأل نفسك قائلاً : " ولم لا ؟ "

أحياناً قد يساعدك هذا السؤال في التعرف على الأشياء التي قد يكون عليك أن تقوم بها أولاً ؛ فأنت بكل تأكيد بحاجة لأن تعرفها ، وإن كانت هناك عوائق ، فأنت بحاجة لتخطيها . ولكن أحياناً سوف يكشف لك السؤال أنه ليس هناك عائق حقيقي سوى خوفك من طموحك ، أي أن هذا هو ما ينبغي عليك مواجهته .

نحن كمدربون نجد أن كل شخص يملك المصادر والإمكانات التي تمكنه من تحقيق أهدافه . ولقد عرفنا من خلال التجربة أن البرمجة اللغوية العصبية سوف تمدك بالأساسيات الأكثر فاعلية وتألقاً وسهولة لمساعدتك على مساعدة نفسك . إن كل أدوات البرمجة اللغوية العصبية التي سوف يطرحها عليك المدرب والتي قد تتعرف عليها من خلال هذا الكتاب هي في الواقع أداة يمكن أن تستخدمها بنفسك ، وهذا يعني أنه في غياب المدرب حتى بعد إعادة الكتاب إلى الرف سوف تبقى الأدوات بين يديك ، وسوف تظل قادراً على أن تخلق نجاحك ، ولم لا ؟

الجزء ٤

الأبعاد الخمسة للنجاح

مقدمة

في هذا الجزء سوف نريك كيف تستخدم البرمجة اللغوية العصبية لكي تختبر المواد الخام المتوفرة بين يديك ـ أي أنت وحياتك ـ كما سنتولى مهمة تدريبك وتعريفك بالأبعاد الخمسة ، وهي : إمكاناتك ، وطرازك ، وتوازنك الشخصي ، والعالم من حولك ، وذاتك بالطبع ؛ وقد ثبت لنا من خلال التجربة أن جميع هذه الأبعاد بالغة الأهمية لتحقيق ما تصبو إليه من أهداف . سوف نشرح هنا معنى هذه الأبعاد وسر أهمية الدور الذي تلعبه في مساعدتك ، كل ذلك في ضوء البرمجة اللغوية العصبية .

إن ما يدفع الكثير من الناس إلى الرغبة في تغيير حياتهم هو شعورهم بأن حياتهم بشكلها الحالي لا تسير على ما يرام . إن هذا في تعريف البرمجة اللغوية العصبية يعتبر شكلاً من أشكال الحفز . ليس هناك ثمة خطأ في ذلك ؛ لأن التغذية الاسترجاعية السلبية ـ كما شرحنا من قبل ـ تعتبر شكلاً من أشكال التغذية الاسترجاعية وبالتالي تكون عادة مفيدة . غير أن ما يحد منها هو أن التغذية الاسترجاعية السلبية تولد فينا مشاعر الحزن والاستياء ، مما يعني أننا قد لا نكون في حالة جيدة تسمح لنا بالتعلم . فعندما تتآكل الثقة ؛ يقل الاستعداد لخوض التجارب ، أي يميل الشخص إلى أن يلزم الجانب الآمن بدون مخاطرة ، فقد تقول : " لقد مررت لتوي بتجربة سيئة ؛ لذا فمن الأفضل ألا أخاطر " . هناك افتراض هام في البرمجة اللغوية العصبية ، وهو أنه إن لم

يكن ما تفعله مجدياً فيجب أن تفعل شيئاً آخر . قد يبدو هذا نداءً للشجاعة أو الثقة ؛ لذا فإن الشيء الوحيد الذي يمكن أن تفقده عندما لا تسير الأمور على ما يرام هو ـ تحديداً ـ الشيء الذي تحتاج إليه . ومن هنا تبدو المشكلة وكأنها تدور في دائرة مفرغة .

وكما رأينا ، فبمجرد أن تتعلم كيف تنظر إلى الفشل بوصفه تغذية استرجاعية ، فسوف تكون في وضع يسمح لك برؤية أي انتكاس بوصفه خطوة نافعة ، وبوصفة معلومة محددة عما تحتاجه الآن لكي تمضي قدماً . إنك إذا نظرت إلى أية انتكاسة بوصفها مصدراً للمعلومات ، فلن يستحوذ عليك عندها الشعور بالاستياء ، أو على الأقل لن يتملكك هذا الشعور لفترة طويلة .

وعلى أية حال ، فإننا نود أن نتخطى هذا الأمر الآن لكي نركز انتباهك على المصادر والإمكانات المتوفرة لديك بالفعل ، فهذه المصادر سوف تضاعف من سيطرتك وقوتك . وقد ثبت لنا من خلال ما شهدناه من تجارب أن كل شخص يملك كل المصادر والإمكانات التي يحتاج إليها لكي ينجز ما يريد ؛ ولكن ما يحدث في العادة هو أنه لا يكون مقتنعاً بذلك ، وبالتالي فهو يعجز عن التعرف على هذه المصادر أو الوصول إليها .

■ إمكاناتك

نود أن نلفت انتباهك إلى عاملين أساسين للنجاح ألا وهما : الثقة بإمكاناتك واستعدادك للتعلم . إذن ، فإن أول بعد من أبعاد النجاح هو إمكاناتك . ما الذي تستطيع عمله ؟ كيف تعرف أنك قادر على ذلك ؟ ما الذي تود أن تملك القدرة على فعله ؟ إن الناس قد دأبوا على الحديث عن الإمكانات وكأنها شيء محدد تماماً مثل الأمور الوراثية المحددة كطول القامة على سبيل المثال ؛ ولقد اكتشف الكثير من المارسين والمدربين في حقل البرمجة اللغوية العصبية من خلال عدة مجالات مختلفة أن إمكانات الإنسان لا تتوقف عند حد معين ، بل إنها تعتبر أحد الأشياء التي تنمو كلما تغذت . إن أحد الأدوار الأساسية التي يقوم بها هذا الكتاب هو أنه يغذي إمكاناتك ويساعدك على تعلم كيفية تغذيتها بنفسك .

■ طرازك

سوف تحصد مزايا هائلة عندما تتعرف على نفسك وطرقك المميزة في العمل . وليس من المدهش أن تعرف أن البرمجة اللغوية العصبية قد اكتشفت أن هناك عدة طرق ناجحة للعمل على المستوى الداخلي والخارجي ، أي أنه ليست هناك طريقة واحدة فاعلة في كل المواقف والملابسات ؛ فكل نمط سوف يبدو مجدياً بالنسبة لبعض الأشياء أكثر من غيرها ، كما أنه سوف يبدو أكثر ملاءمة لبعض الأشخاص أكثر من غيرهم . وما أن تتعرف على هذه الأنماط الذاتية المميزة لك سوف تكون في وضع يسمح لك بأن تستثمر مواطن قوتك وأن تتخلى عن كل ما يعوقك ويصيبك بالضعف ، وعندها سوف تكون أكثر قدرة على التعرف على المجالات التي يمكن أن تفيدك من خلال المزيد من التعلم . هذا هو ما وقع اختيارنا عليه كتعريف للطراز .

■ توازنك الشخصي

طريقة أخرى قيمة لاستعادة السيطرة على حياتك هي أن تسأل نفسك عن نوعية التجارب التي تتألف منها حياتك . لقد بدأ عدد الأشخاص الذين يتحدثون عن إقامة توازن في حياتهم يتزايد ، ولكن ماذا يعني هذا التوازن ؟ هل يعني توازناً في تخصيص الوقت ـ قد تقضي عمرك في العمل والحب والراحة بدون أن تنخرط في نشاط واحد فقط طوال الوقت ؟ أم هل المقصود هو إقامة توازن بين الاهتمامات ؟ أم كلاهما معاً ؟

تعلمنا كمدربين في مجال البرمجة اللغوية العصبية أن هناك عمليتين غاية في الأهمية في هذا السياق . أولاً : إن تكرر نمط الأنشطة اليومية التي نقوم بها له آثار تراكمية علينا ؛ سواء وقفنا مع أنفسنا لنفكر في هذا الأمر أم لم نقف . إن إدراك ذلك وتخصيص كل الوقت اللازم لاختبار هذه الأنماط يعتبر أول عملية . أما العملية الثانية فهي أن تسأل نفسك عما تريد أن تنجزه : هل هذا هو ما أريده الآن ؟ وهل هذا هو النمط ؟ وهل هذه هي النتائج التي أريد أن أشكل بها مستقبل حياتي ؟ إذن فإن البعد الثالث للنجاح هو توازنك الشخصي .

■ عالمك

تقدم لك البرمجة اللغوية العصبية العديد من المهارات النافعة لكي تصبح أكثر وعياً بالأحداث التي تجري خارج نطاق نفسك وكيفية التكيف معها . إذن ، فإن البعد الرابع للنجاح الذي سوف نبحثه هو عالمك وكيفية تفاعلك الإيجابي معه . يمكن القول إن هذا ينطوي على اكتشاف كل الأبعاد الأخرى ولكن على نطاق تحرك أكثر اتساعاً . إن البرمجة اللغوية العصبية تلفت انتباهك إلى أن كل شخص لا يفكر ويتصرف بمنأى عن الآخرين ، فهو جزء من نظام أوسع نطاقاً مثل الشراكة ، والأسرة ، والمجموعة ، والثقافة ، ولكن أي فرد مؤلف من مجموعة من التفاعلات الجسمانية والعاطفية والعقلية بنفس القدر ، أي أننا على المستوى الداخلي نملك نظاماً أيضاً . إن البرمجة اللغوية العصبية تمنحا طرقاً لفهم وتعلم كيفية العمل على نحو فاعل على المستويين الداخلي والخارجي .

■ ذاتك

أما البعد الخامس فهو أنت في ذاتك . ما هي نوعية العلاقة التي تربطك بنفسك ؟ كلنا يعرف من خلال التجربة إلى أي مدى يمكن أن يؤثر المعلم الجيد على مهمة التعليم مهما اختلف المسمى من معلم إلى مدير إلى أب أو صديق . إن كل هؤلاء المعلمين يبنون علاقات فاعلة ومساندة مع تلاميذهم ؛ فهم يشرحون الأمور بوضوح ، ويقسمون أهداف التعلم إلى أهداف صغيرة قابلة للتحقيق ، كما أنهم يوفرون التشجيع ويشيدون بالتطور والتقدم الذى ينجزه المتعلم .

هل تملك هذا النوع من العلاقة مع نفسك ؟ الكثيرون لا يملكون هذه العلاقة أو يفتقرون إليها في بعض جوانب حياتهم . ما هو كم الاستبداد والتوبيخ والحط والتحقير والتقليل من حجم المنجزات الذي يدور في خلوتك الذاتية ؟ لقد أطلق " جالاواى " على ذلك اسم " الذات الأولى " . أما " فرويد " فقد أطلق عليها " الأنا الأعلى " . لقد أطلق كلاهما مسمى على قدرتنا على فرض أحكام وقواعد على أنفسنا . إن هذه المهارة يمكن أن تكون أحياناً نافعة للغاية ، ولكنها عندما تتحول إلى صوت معتاد يتحدث في حوارك الداخلي فيمكن أن تكون ذات آثار

مدمرة ، ويمكن أن تتداخل على نحو خطير مع تفعيل إمكاناتك . إذن فالعلاقة التي تجمعك بنفسك سوف يكون لها أثر هائل على نوعية الحياة التي تعيشها وما يمكنك تحقيقه . والبرمجة اللغوية العصبية يمكن أن تساعدك على إنجاح هذه العلاقة التي تربطك بنفسك .

إن كل هذه الأشياء مجتمعة (أي فهم الأبعاد الخمسة ، وما تشمله بما يتوافق معك) سوف تساعدك على التعرف على ما تريد أن تغيره مما لديك من إمكانات قد تساعدك على تحقيق ما تريد ، وعندما تشاركنا بحثنا في هذا الصدد سوف تعرف أيضاً كيف أن بعض أدوات البرمجة اللغوية العصبية يمكن أن تكون نافعة وملبية لبعض احتياجاتك الخاصة . إن كنت تجد أن الاحتفاظ بمفكرة لتدوين الملاحظات أمراً مفيداً ، فيمكنك أن تحتفظ بمفكرة لتدوين ما تحققه من نجاح على المستوى الشخصي وتضيف إليها أية ملاحظة بمجرد أن تطرأ على ذهنك .

الفصل ٧

إمكاناتك

إن " الإمكانات " لا تعبر عن كم محدد . إن كلمة potential بالإنجليزية هي كلمة ذات أصل لاتيني potentia بمعنى القوة أو القدرة والتي هي نفسها مشتقة من الفعل to be able بمعنى " يقدر " . إذن ، فالإمكانات تعني القدرة على التعلم والتطور ، وهي قدرة متأصلة في كل إنسان .

ولكن يجب أن نعترف أنه قد يكون هناك بعض القيود على إمكاناتنا ، مثل صفة طول القامة ـ على سبيل المثال ـ التي تحددها الوراثة ، كما أن كل شخص يملك طريقة تفكيره الطبيعية الخاصة حيال بعض الأشياء . ولكن أحد الاكتشافات بالغة الأهمية في البرمجة اللغوية العصبية هي أنه طالما أمكن وصف الشيء الذي قام به الشخص ، فهذا يعني إمكانية تعليمه للآخرين . لكن هذا لا يعني بالضرورة أننا جميعاً نستطيع أن نكون أبطالاً أوليمبيين أو أباطرة في عالم الأعمال أو أبطالاً عالميين في لعبة الشطرنج ، وإنما يعني أننا نملك القدرة على تحسين قدراتنا الرياضية بشكل جذري ، وهو ما ينطبق بدوره على مجال الأعمال أو لعب مباراة شطرنج ـ هذا إن كنا نملك الرغبة .

وفيما يلي عدداً من الأشياء الذي يمكن أن تساعدك على تنمية إمكاناتك :

١. الرغبة الشديدة التي تجعل من شيء ما هدفاً لك تسعى لبلوغه .

٢. الحصول على ما يكفي من معلومات متيسرة للجميع ويمكن حصرها في أجزاء صغيرة عن كيفية تفوق الآخرين في أداء شيء ما أو تصرفهم حيال أمر ما على المستوى الداخلي والخارجي .
٣. تقسيم الهدف الواحد إلى مراحل متسلسلة يمكن أن تغطي الفجوة وتعد جسراً بين الحالة الحاضرة والحالة التي تسعى لبلوغها .
٤. المضي قدماً في مضمار التقدم تجاه الهدف سواء عن طريق المساندة الخارجية والتدريب ، أم عن طريق تشجيع النفس والتدريب الذاتي .
٥. العثور على طرق لإضفاء المتعة على كل مرحلة بحيث تكون ذات مردود إيجابي في ذاتها . إن الشخص الذي يتفوق فيما يقوم به ، يملك القدرة على تحقيق ذلك بسهولة بدون أن يبذل أي جهد إضافي ملحوظ . وكما يقول " جالاواي " في كتابه " اللعبة الداخلية للعمل " أو The Inner Game of Work : " إن الوقت الذي كنت أحس فيه بالمتعة أثناء عملي هو الوقت الذي قدمت فيه أفضل مستوى للأداء ، وأسهمت فيه بأعلى قدر في مساعدة الآخرين " .

خلال عمله كمدرب للأداء الرياضي في السبعينات ، اكتشف " جالاواي " كيف أن الأفكار والمشاعر كانت تلعب دوراً بارزاً في مساعدة أو عرقلة المتدربين خلال عملية التعلم والسعي للنجاح . فلقد وجد أن الحد من التعليقات سواء من قبل الغير ، أم من خلال الحوارات الداخلية التي تدور في نفس اللاعب وتشجيع الإمكانات قد حسن من مستوى أداء اللاعبين . نحن لا نعرف إلى أي مدى يمكن أن تصل قدرتنا ولكننا نعرف بالفعل أنه إن توافرت الشروط المواتية ، فيمكن أن نتحسن بدرجة كبيرة .

عندما تفكر فيما ترغب فيه ، فهناك شيئان يمكن أن يعوقا تقدمك ، أما الشيء الأول فهو أن تسقط في مصيدة البعد عن الواقعية ، وقد يكون ذلك بالإفراط في الطموح (مثل تطلعك إلى كسب ورقة اليانصيب ، أو تصورك لإمكانية إقامة علاقة زواج ناجحة بعد أول لقاء مع شخص ما) ، أو الإفراط في الإحباط (كأن تقول : لن أتمكن أبداً من ..) . لذا فهناك خطوة هامة يجب أن تقوم بها وهي اختبار الواقع من خلال سؤال نفسك الأسئلة التالية :

■ ما الذي أحتاج لحدوثه لكي أنجح في عمل ذلك ؟
■ ما الذي يجعلني أعتقد أنني لا أستطيع أن أقوم بذلك ؟

إن هذه الأسئلة سوف تساعد على الحد من الخيالات الوهمية من جانب ، والقضاء على الحذر غير الضروري والمعرقل للقدرات من جانب آخر .

كانت " سارة " تعمل في استوديو للتصميم بعد أن تخرجت من كلية الفنون . كانت " سارة " تحلم بأن تصبح مصممة مشهورة ، وأن تدير عملها الخاص في هذا المجال . وكان هذا الإحساس يستحوذ عليها كثيراً أثناء عملها في تصميم مشروعات كانت تنظر إليها بوصفها مملة وأقل من قدراتها ومواهبها . فلم تكن تحلم ـ أثناء دراستها في الجامعة ـ بأنها سوف تصبح مصممة لأغلفة معلبات الطماطم ؛ ولذا كانت تحلم بعملها الخاص الذي ستنفذ من خلاله مشروعاتها المثيرة ، وبعملائها المشهورين ، والمنتجات القيمة التي ستحمل العلامة التجارية التي سوف تصممها وحدها لتنتشر في كل أنحاء العالم ، ولكنها سرعان ما كانت تعود إلى واقعها فتغرق في الإحباط لتكتشف الهوة التي تفصل بين أنشطتها اليومية ومجال عملها الخيالي الذي كانت تحلم به . وسواء كانت في حالة الخيال أو الإحباط ، فلم يكن هذا يغير من الوضع شيئاً .

في النهاية أدركت " سارة " أنها بحاجة إلى مساعدة ، وكان هذا هو سر لقائها بـ " إيان " . عندما سألها إن كانت ترى أن حلمها في أن تصبح "مصممة مشهورة " حلماً واقعياً ، عجزت في الواقع عن الإجابة ، واكتفت بالقول إنها كانت طالبة جيدة في الجامعة وأنه قد تم اختيارها لشغل هذه الوظيفة من بين عدد كبير من المتقدمين ، كما أنها كانت تجهل كم الفرص التي يمكن أن تتيح لها فرصة التقدم والترقي داخل شركتها الحالية ، حيث كانت قد تلقت لفتاً أكثر من مرة لفشلها في تقديم المشروعات في الموعد النهائي المحدد .

أثناء عملية التدريب الخاصة بـ " سارة " ، خطت خطوة هامة عندما قررت " سارة " أن تطلب الاجتماع بمديرها في العمل لكي تقيم مستوى أدائها . وكانت هناك خطوة أخرى هامة ، وهي قرارها بأن تواصل

عملـها الخـاص في وقـت فراغهـا لكـي تسـمح لنفسـها باكتشـاف حـدود إمكاناتها .

كان اللقاء مع مـديرها لقـاءً مثمـراً منحهـا فكـرة واضـحة عمـا كانـت تحتاج إلى معرفته لكي تتقدم داخل الشركة ؛ وبالتالي باتت قـادرة علـى العمل بشكل أكثر تركيزاً وأكثـر قـدرة علـى تحقيـق أهـداف المـدير . وفي نفس الوقت ، أدركت من خلال التدريب أنها كانـت بحاجـة ماسـة إلى القيـام بمشـروعات أكثـر قيمـة ؛ فبـدأت تفكـر في أنهـا ربمـا تحـب أن تتخصص في مجال تصميم أغلفة الكتب . وبالفعل قـدمها أحـد الأصـدقاء لأحد الناشرين الذي اطلع علـى سـجل عملـها ، وطلـب منهـا أن تصـمم بعض العينات لأغلفة الكتب .

كانت معرفة " سارة " لما كانت ترغـب في عمله خطـوة هامـة بالنسـبة لهـا ساعدتها في أن تصبح أكثـر واقعيـة . لقـد أدركـت أن إقامـة عملـها الخـاص في مجال النشر كان ينطوي على جهد ومخاطرة كبيرة ؛ ولذا فقد قـررت الاسـتمرار في عملها الحالي وفي نفس الوقت بناء علاقات تساعدها علـى البـدء في العمـل في مجالها الجديد . ولكنها الآن تدرك إلى أين تسير .

لقد كانت " سارة " تتأرجح بين الخيال والإحباط . هناك أيضاً طريقة أخرى شائعة يمكن أن تقيد بها قدراتك وهي أن تقلل من حجم أهـدافك . مـن السـهل أن تحصر أحلامك في أحلام صغيرة وقابلة التحقيق مـع تقييـد إمكاناتـك بـنفس الطريقة . إن كان هدفك التالي هو الحصول على سيارة أكبر وأكثر تأنقاً أو ترقية من منصب مساعد إلى مدير مساعد فقد تنجح بالفعل في تحقيق هـذه الأهـداف ، ولكنك في نفس الوقت تكون قد عجزت عن إدراك أنه كان يمكن أن تحقق شـيئاً أكبر وأفضل وأكثر عائداً . قد تكون السيارة الجديدة تعبيراً متخفيـاً عـن رغبتـك الدفينة في أن تحظى بحياة أكثـر رغـداً وإشـباعاً . فـإن كنـت محظوظـاً ، فـإن القليل من الشعور بالإحباط بعد الإثارة الأولية يمكن أن يساعدك علـى إدراك أن هناك المزيد من الأمور على المحـك . ولكـن نكـرر ثانيـة : إن عـادة الـتفكير في الأهداف الصغيرة قد تحد من إمكاناتك . ربما ما تحتاجه في الخطوة القادمة هـو حضور حفل موسيقي ، أو قضاء أسبوع في التزلج للتخلص من كآبة الشتاء .

يبدو من الواضح أن الطرق الفعالة لتمثيل الأشياء لأنفسنا على المستوى الداخلي هي التي تقود أفعالنا بحيث تتوافق مع هذه الأحلام ، وتعمل على تحقيقها ، وهذا يعني أن الحلم إن كان محدوداً في حد ذاته ، فسوف ينتهي بنا المآل إلى الحد مما يمكننا إنجازه ، أي أننا سوف نحد من إمكاناتنا .

وهناك طرق مفيدة للخروج من تلك الدوامة . فأنت بحاجة لأن تتعرف على التطلعات الحقيقية الخفية الكامنة وراء رغباتك وأهدافك . إن الرغبة في اقتناء سيارة جديدة قد تكون هي رغبتك الحقيقية بالفعل ، ولكن أحياناً قد يكون الشيء المطلوب مجرد تعبير عما هو أكثر وأبعد من ذلك كثيراً ، وسوف يسهل عليك عادة أن تكتشف هذا الأمر .

جاء " بول " لمقابلة " ويندي " طلباً للتدريب ؛ لأن صديقته قد ضغطت عليه لكي يستقر . فقد كان يعمل كهربائياً ، ولكنه كان دائم التنقل بين الوظائف ، وكان يعجز عن البقاء في وظيفة واحدة لفترة طويلة . وقد ذكر أن ما كان يدفعه إلى ذلك هو رغبته الدائمة في البحث عن تحديات جديدة ، أي أنه كان بمجرد أن يتقن عملاً ما كانت تحدوه رغبة في الانتقال إلى عمل جديد ، حيث كان يحب الإثارة التي يحدثها التغيير .

أما الآن فقد كان يريد أن يهاجر إلى استراليا ؛ فهي قارة جديدة وأرض جديدة قد تقدم له شيئاً مختلفاً ومثيراً ! وعلى الرغم من أن صديقته كانت على استعداد لأن تهاجر معه ، فقد كانت قلقة بشأنه ، ومن أنه قد يطلب منها بعد انقضاء بضعة أشهر أن ينتقل إلى مكان آخر ، حيث كانت تبحث عن الاستقرار وعن فرصة للترقي في عملها ؛ ومن ثم الزواج وإنجاب أبناء .

سألته " ويندي " عن المزايا التي يراها في الهجرة إلى مكان جديد ، فأجابها قائلا : " حسناً . سوف يمنحني ذلك التنوع " .

" وما فائدة التنوع بالنسبة لك ؟ "

" إنه يثبت لي أنني قد حصلت على ما أريده " .

" وماذا يعني الحصول على ما تريد بالنسبة لك ؟ "

" هذا يثبت لي أن أبي كان مخطئاً عندما كان ينعتني بالكسل وعدم القدرة على عمل أي شيء " .

واندهش " بول " بحق مما ذكره . ففي الوقت الذي اندفعت فيه الإجابات بتلقائية من داخله ، فقد حوله ذلك سريعاً من رغبته في السفر إلى استراليا إلى قضية مهمة ذات صلة بهويته . إن هذه الخطة الجديدة ـ شأنها شأن الكثير مما سبقها ـ كانت محاولة أخرى من جانبه لكي يثبت قيمته في مواجهة تحقير والده لقدره .

ومع مواصلة التدريب ، بات " بول " قادراً على التمييز بين ما ينبغي عمله لإعادة بناء اعتزازه بذاته وبين ما يصبو إليه بالفعل في مجال العمل والعلاقات ، فضلاً عن أنه قد شرع في البحث عن طرق لتحقيق المزيد من التكيف الفاعل مع والده .

تدريب : الكشف عن أحلامك

١. فكر في إحدى أمنياتك وسل نفسك : ما الذي سوف تحققه لي هذه الأمنية ؟ كرر السؤال مع كل إجابة ترد إلى ذهنك إلى أن تعجز عن إيجاد المزيد من الإجابات ، وعندها يصبح هناك احتمال شبه مؤكد أنك قد وضعت يدك على الهدف الذي يمثل أهمية بالغة بالنسبة لك .

٢. والآن انظر ثانيةً إلى الهدف الذي تريده : هل هذه هي الطريقة الوحيدة التي سوف تمكنك من إنجاز هدفك الأبعد ؟ ما الشيء الآخر الذي يمكن أن تنجزه ؟ إن تعرفك على الهدف الأبعد أو الأكثر عمقاً سوف يمكنك من تبين ما إذا كنت بالفعل تريد أن تحققه أم لا .

إن الكشف عن قائمة أمنياتك بهذه الطريقة سوف يسمح لك أن تكتشف ما تريده بحق ولماذا تريده . قد تفضل أن تبقي على اختيارك وتطلعك إلى المنزل الكبير والسيارة الأفضل والترقية ، طالما أن هذه الأهداف تتماشى مع رغباتك الأبعد مدى والتي كشفت عنها ، وطالما أنك تملك القدرة على تجسيدها عن

طريق خططك المستقبلية . إن الهدف الواضح هو هدف قابل للإنجاز ، ويمكنك أن تعود إلى الجزء الخاص بمعايير تحديد الهدف الجيد صفحة ٨٩ لكي تضمن حصولك على النتيجة المرجوة من خلال توفير أفضل فرص لتحققها في الواقع .

■ ابحث عن المزيد

أحد الموضوعات الرئيسية التي طرحناها في هذا الجزء هو أهمية التعرف على ما تريده بالفعل وعدم تقييد نفسك . وإحدى الطرق النافعة للتأكد مما إذا كنت تحد من نفسك هي أن تبحث عن المزيد من الأهداف . إن توسيع نطاق طموحك سوف يمكنك من تحري حقيقة رغبتك ، وإن كنت بالفعل تريد أن تحقق الحلم الذي كنت تعتقد أنك تسعى إليه أم أنك تبحث في الواقع عما هو أكثر من ذلك ، كما سوف يكون بوسعك أن تتعلم المزيد عن كل ما يحد من قدراتك بطريقة لاشعورية .

ولكن ما الذي تعنيه كلمة " البحث عن المزيد " ؟ قد تعني المزيد على المستوى الكمي . هل تريد أن تكسب ألف دولار إضافية في العام ؟ أم تريد أن تكسب ما هو أكثر من ذلك بكثير ؟ إن ألفاً واحدة يمكن أن تكون كافية لتوفير المزيد من الراحة وتسهيل مهمة أداء بعض الأشياء الصغيرة مع نهاية الشهر . أما تحقيق زيادة تصل إلى خمسة أو عشرة أو عشرين أو مائة ألف فسوف تفتح لك آفاق حياة مختلفة تماماً . ما الذي تريده بحق ؟ هل هو بالفعل كسب ألف دولار إضافية فحسب ؟ إن كان ذلك ما تريده ، فسرعان ما سوف تكشف عن ذلك . أما إن كنت في المقابل تكبت بداخلك أهدافك الحقيقة بطريقة لاشعورية فسوف يكون من المهم أن تكشف عن ذلك .

إن كلمة " المزيد " يمكن أن تعني أيضاً الأفضل من حيث " الكيف " . إن مقولة : " أريد أن أقضي المزيد من الوقت مع أسرتي " ، لا تعني بالضرورة أنك تريد أن تقضي عدد ساعات أكثر أمام التلفاز ، أو المشاركة في أداء الأعمال المنزلية . فالكشف عن ذلك وإدراكه قد يعني أنه على الرغم من عدم القدرة على توفير المزيد من الوقت ، فقد يبقى بإمكانك أن تتخذ قرارات إعادة توزيع وتخصيص الساعات التي تقضيها بالفعل مع أسرتك . كان هناك زوجان نتولى

مهمة تدريبهما ، وكانا يتطلعان إلى " قضاء المزيد من الوقت معاً " ، وأدركا أنهما يضيعان ليلة كاملة من كل أسبوع في أداء المهام المنزلية ؛ لذا فقد وجدا أن الأمر يستحق استئجار من يقوم بأداء هذه الأعمال لكي يوفرا هذه الساعات الثمينة لتتحول إلى وقت متميز يقضيانه معاً .

إن كلمة المزيد يمكن أن تعني أيضاً أنه بدلاً من الاختيار بين أمرين ، يمكن إنجاز كلا الاختيارين . لنأخذ مثلاً المثال السابق وهو الرغبة في قضاء المزيد من الوقت مع الآخرين وإدراك أن التضحية بأجر عاملة لتنظيف البيت سوف يحقق الهدفين في آن واحد : تنظيف المنزل ؛ وقضاء الزوجين مزيد من الوقت معاً .

وأخيراً ، هناك طريقة أخرى سوف تمكنك من تبين ما إن كنت تحد من قدراتك . فعندما تجد نفسك مشلولاً أو عاجزاً بشكل أو بآخر عن توظيف إمكاناتك ؛ يكون هناك سؤالان مهمان من أسئلة البرمجة اللغوية العصبية ننصحك بأن تطرحهما على نفسك :

١. ما الذي يمنعك (من إنجاز هدفك) ؟
٢. ما الذي سيحدث إن (حققت هذا الهدف) ؟

من خلال تجربتنا ، نستطيع القول إن الشخص يدرك عادة ما يعوقه عن تحقيق الهدف ، ولكنه قد يغفل السبب أو حتى يسعى للتشويش عليه بنفسه ؛ لذا فإن هذين السؤالين سوف يمنحانك دفعة قوية للتقدم صوب الهدف .

ما الذي يمنعك ؟

أحياناً يكون المانع عملياً ويكون من السهل التعرف عليه . لنأخذ على سبيل المثال حلمين مختلفين تماماً لشخصين مختلفين .

- أريد أن أسافر إلى روما .
- ما الذي يمنعك ؟
- ليس معي ما يكفي من المال .
- لا يمكنني أن أمضي قدماً في تنفيذ اختراعي .

■ ما الذي يمنعك ؟

■ لا أحظى بتغطية مادية كافية .

إن الكشف عن العائق حتى في مثل هذه الحالات سوف يساعدك على التقدم .

لا أستطيع أن أذهب إلى روما لأنني لا أملك ما يكفي من المال " بعد " . ولكنك إن كنت بالفعل تريد أن تذهب إلى روما فيمكنك أن تشرع في التخطيط لإدخار ما يكفي من المال للقيام بالرحلة ، وتستطيع كذلك رسم جدول زمني لتحقيق ذلك . إن مجرد إضافة كلمة " بعد " تفتح أمامك الطريق المسدود ، وتسمح لك بأن تكتشف الطريقة التي يمكن أن تتقدم من خلالها لتحقيق هدفك .

لا أستطيع أن أنفذ اختراعي لأنني لا أملك المساندة أو التمويل المادي الكافي " بعد " . ما الذي يجب عليك أن تقوم به لكي تحصل على هذا التمويل ؟ أين يمكن أن تذهب ؟ من الذي تستطيع أن تطلب منه العون ؟ هل تعرف شخصاً يمكن أن يخبرك بذلك ؟

ويمكن تبين أعماق المشكلتين من خلال تصور ما قد يحدث بعد تخطي العائق وحل المشكلتين . لنفترض أنك ذاهب بالفعل إلى روما ، كيف يمكن أن تكون قد حصلت على ما يكفي من المال ؟ لنفترض أنك بالفعل تنفذ اختراعك ، كيف يمكن أن تكون قد تصرفت لكي تحصل على التمويل المادي المطلوب ؟

بينما تفكر في القضايا بهذه الطريقة ، قد تجد نفسك تطرح بعض الأسئلة الأكثر جرأة .

■ هل هناك طريقة للذهاب إلى روما بدون مال ؟

■ هل هناك طريقة لتنفيذ الاختراع أو المشروع بدون تمويل مادي ؟

حتى إن كانت الإجابة هي " كلا " ، فسوف تكون بذلك قد تفحصت واقتربت من كل الافتراضات (الذهاب إلى روما يحتاج إلى المال وتنفيذ الاختراع أو المشروع يتطلب تمويلاً نقدياً) . ربما تجد من يمولك أو تعثر على برنامج قائم

على تبادل الزيارات ، ربما يمكنك أن تكون اتحاداً مع عدد من المخترعين لدعم اختراعك ، ربما يكون بوسعك أن تشارك أو تتبادل المهارات مع الآخرين .

إن طرح سؤال " ما الذي يمنعني ؟ " يمكن أيضاً أن يساعدك على الكشف عن نوعية مختلفة من العوائق ؛ إنها تلك النوعية التي يمكن أن نخلقها بلا وعي في بعض الأوقات لكي نحمي أنفسنا من بعض العواقب غير المرضية .

- لا أستطيع أن أذهب إلى روما .
- ما الذي يمنعك ؟
- أخشى أن تموت أمي كبيرة السن أثناء غيابي ؛ عندها لن أسامح نفسي ما حييت .

أو قد تكون الإجابة :

- لا أستطيع أن أذهب إلى روما .
- ما الذي يمنعك ؟
- إن أنفقت كل مدخراتي على هذه الرحلة ، فلن يبقى معي أي فائض لحالات الطوارئ مما يشعرني بالخوف .

ما الذي يمكن أن يحدث إن فعلت ذلك ؟

سؤال جيد يجب أن تطرحه على نفسك حتى إن لم تكن تجد مبرراً أو سبباً على الأرض يحول دون فعلك لشيء يبدو من الواضح بالنسبة لك أنه في مصلحتك . ربما تكون علاقتك لا تسير على ما يرام ، ويظل أصدقاؤك على مدى زمن يرددون عليك تلك العبارة : " لم لا تنفصل عن صديقتك ؟ " أو أنك تعرف أنك يجب أن تقلل من وزنك . وتكون قد اشتريت بالفعل كل كتب إنقاص الوزن والتحقت بناد للتخسيس ، ولكنك بشكل أو بآخر ترجيء اتخاذ القرار . ليس هناك في واقع الأمر ما يمنعك . لقد حاولت طرح هذا السؤال ، ولكن

بالطبع هناك شيء ما يعوقك لأنك لم تبدأ بالفعل . فلربما يكون سبب الإعاقة توقعك لحدوث شيء ما عندما تنجح في إنجاز هدفك .

■ أعتقد أنني يجب أن أنفصل ولكنني لا أقدم على الخطوة .

■ إذن ، ما الذي سيحدث إن انفصلت عنها ؟

قد تكون الإجابة أنه على الرغم من أنك تعلم أن علاقتك العاطفية ليست مرضية تماماً ، فأنت تخشى الوحدة ، تخشى أن تظل وحيداً أو تخشى عدم العثور على رفيق آخر ، مما سوف يسلمك في النهاية إلى أن تبقى بمفردك . إن كنت قادراً على اتخاذ القرار ؛ فأنت بحاجة لتوقع النتائج وإيجاد طرق للتعامل مع الاحتمالات . إن طرح السؤال على نفسك ، سوف يساعدك على استخلاص المعلومة التي أنت في حاجة إليها لتحمي نفسك في الوقت الذي تنجح فيه في المضي قدماً .

■ أريد أن أنقص بعض الوزن ولكن يبدو أنني أرجيء الأمر .

■ إذن ، ما الذي سيحدث إن فقدت بعض الوزن ؟

إن فقد بعض الوزن سوف يُحسن مظهرك الخارجي وصحتك ، ولكن ربما يجعلك مثار الأقاويل في مجال العمل ، أو قد يثير الغيرة في قلب شقيقاتك أو زوجك . أو ربما تكون قد نشأت في ظل أسرة تنظر إلى الطعام بوصفه أداة مكافأة أساسية ، أي أن الطعام يعتبر أحد الوسائل التي تكافئ بها نفسك أيضاً . أو أنك تجد صعوبة في مقاومة الغذاء والمشروبات التي تقدم أثناء دعوات العمل .

إن نحينا جانباً هذه الأطعمة " الجانبية المتعة " ، فهل لديك قائمة من الأطعمة الجانبية الأخرى التي يمكن أن تسعى لتناولها ؟ إن طرح الأسئلة سوف يساعدك على الحصول على المعلومات التي تحتاج إلى معرفتها لكي تمسك بخيوط المشكلة .

إن هذه الأسئلة يمكن أن تفتح مجالاً لنطاق واسع من أهم القيود التى تكبل بها إمكاناتنا ، وهذه القيود هى : افتراضاتنا المسبقة ، وتعلمنا من تجارب الماضي ، والعواقب التي نتوقع حدوثها ، ومخاوفنا وتوجسنا من الفشل . من

خـلال تجربتنـا ، وجـدنا أن البرمجـة اللغويـة العصـبية تقـدم طرقـاً نافعـة في اكتشاف كل عناصر الموضوع وتغذيـة إمكاناتنـا علـى نحـو يفـوق أكـبر توقعاتنـا وأحلامنا .

تدريب : انطلق نحو الهدف

١. تخير هدفاً من أهدافك التي لم تحقق فيها إلا القليل من النجـاح أو الـتي لم تحقق فيها أي تقدم ، وسل نفسك :

◄ ما الذي يمنعني من تحقيق هذا الهدف ؟
◄ ما الذي سوف يحدث إن حققت هذا الهدف ؟

٢. أعد قائمة بكـل القضـايا العمليـة والعاطفيـة الـتي تحـول دون تحقيـق هـذا الهدف .

٣. والآن دوِّن في قائمة مـا سـوف تشـعر بـه مـن أحاسـيس ، ومـا تنتظـره مـن توقعات حال إنجاز نتائج هذا الهدف .



طرازك

خلال سعيك لاكتشاف طرازك الشخصي وتقييم مدى كفاءته ونقاط ضعفه ، يمكنك أن تعتمد على ثلاث من أدوات البرمجة اللغوية العصبية ، ألا وهي : صياغة النماذج ، وبرامج الماوراء ، والدقة الحسية .

■ تطبيق صياغة النماذج

كما سبق ورأينا ـ في الفصل الثالث ـ فإن صياغة النماذج تعتبر محور البرمجة اللغوية العصبية سواء بالنسبة للبعد التاريخي أو بالنسبة للدفعة التي تمنحها للشخص . أما السؤال الأساسي الذى تطرحه تلك الآلية فهو : " كيف أستطيع أنا أو أنت أو هم أن يفعلوا كذا ؟ " لكي تفهم طرازك الخاص ، أنت بحاجة لأن تصيغ نموذجك الذاتي الحالى ؛ أنت بحاجة لأن تكون مراقباً وواصفاً في آن واحد للطريقة التي تتعامل بها مع الأشياء . أنت تسعى لرسم صورة لطرازك الفريد لأن كلاً منا له طرازه الفريد في الطريقة التي يعمل بها على المستوى الداخلي والخارجي .

تدريب : طرازك الفريد

دوِّن بعض الملاحظات عن نفسك . والقائمة التالية سوف تمنحك بعض الأفكار لكي تبدأ :

- أنا بالفعل أجيد كذا .
- أجد أنه من السهل أن ...
- عندما تكون أمامي مهمة فإن الطريقة التي أقدم بها على إنجازها هي ...
- أجد أنه من الصعب أن ...
- أحب كذا .
- أكره كذا .
- أقلق بشأن كذا .
- لا أجيد كذا .
- امتدحني الآخرون بسبب كذا .

بينما تشرع في رسم هذه الصورة سوف تقابل أشياءً قد تعتبرها نقاط قوتك ونقاط ضعفك ، ولكن عليك أن تنحى هذه الأحكام جانباً كلما اعترضت طريقك .

إن بعض المعلومات التي تبحث عنها لرسم صورتك يمكن أن تعثر عليها أو تلقي عليها الضوء بمراجعة الفصل الثالث . فعلى سبيل المثال :

- ما هي أنظمتك التصورية المفضلة ؟
- ما هي المسارات الحسية الفرعية الأكثر تأثيراً عليك ؟
- ما هو موقعك الطبيعي على محاور برامج الماوراء ؟

إن الشخص الناجح يعرف طرازه الخاص ، وهو يستغل بذلك نقاط قوته ويتجنب الضغط على نقاط ضعفه ، كما أن الشخص الناجح بحق يسعى دائماً

للعمل على تحسين مواطن ضعفه ، وذلك عن طريق إعادة تأطير ضعفه في إشارة لسعيه لتعلم الجديد .

أحياناً نرى أن الميراث الأخلاقي المحافظ هو الذي يدفعنا للتركيز على نقاط الضعف بدلاً من التركيز على نقاط القوى فقط ، وكأن هناك مسئولية أخلاقية تحث الفرد على بذل كل الجهد في الأمور الصعبة بدلاً من الاكتفاء بتوجيه طاقتنا إلى أمر آخر . يبدو لنا هذا متماشياً مع عادة التهوين من شأن ما نجيد عمله أو ما يبدو لنا سهلاً وكأنه شيء عديم القيمة . وعلى الرغم من ذلك فقد خلصنا من خلال دراستنا لسر تفوق الشخص في مجاله أن التفوق هو أحد الأشياء التي يحققها الفرد بدون أن يبذل جهداً ، أو الذي بدا سهلاً بالنسبة للشخص الذي أحرز تفوقاً حتى إن كان قد بذل جهده لكي يناله .

إن إدراك مواطن قوتك وطريقة استغلالك لهذه المواطن يعتبر من الأدوات النافعة بحق ، كما أن إدراكك للمواطن الأقل قوة ـ شريطة البعد عن التوبيخ الذاتي ـ يمكن أن يمدك أيضاً بمعلومات تمكنك من دعم بعض هذه النقاط وإثراء طرازك الشخصي إن كان هذا هو ما تريده ، ولكنك لست مضطراً أخلاقياً إلى عمل ذلك .

دعنا نطرح بعض الأمثلة .

لنا صديق يعمل محامياً ، وهو حريص وشديد التدقيق ومنمق . إنه محام جيد وجذاب ومتواضع ، ومن هواياته الأساسية التنقيب عن الآثار ، وهي موهبة تتطلب عناية وتدقيق وتنميق ، وهو يؤثر في عطلة نهاية الأسبوع توظيف هذه المواهب الربانية الطبيعية والعمل في مواقع التنقيب المحلية . وقد طغت عليه هذه الهواية وسمحت له بأن يعبر عن مواطن قوته بشكل مختلف . ولم لا ؟

في المقابل ، كانت هناك سيدة في الأربعينات حضرت إلينا بغرض التدريب ، وكانت تسعى لطلب المساعدة للعثور على وجهة جديدة في حياتها . ومنذ أن بدأت تعمل ، كانت تساعد غيرها من خلال مواقع متعددة ، وذلك من خلال موقعها كعاملة غير متدربة في مجال الرعاية الاجتماعية ، ثم بدأت تعمل كإخصائية اجتماعية بعد إتمامها التدريب .

وفي الوقت الذي بدأت فيه تحضر جلسات التدريب ، كانت تدير فريقاً من العاملين في دار ضيافة سكني ، وكانت قد نجحت في التكيف على نحو جيد مع صغار المقيمين بالنزل ممن لا مأوى لهم ، ولكنها كانت تجد صعوبة شديدة في إدارة الفريق . لقد كانت ملتاعة ومرتعدة من تشكيل الفريق القادم في عطلة نهاية الأسبوع .

لقد ساعدناها على رسم صورة لطرازها ، وبالتالي أصبحت تدرك أن أكثر الأشياء إمتاعاً بالنسبة لها هي العمل وجهاً لوجه مع شخص واحد فقط سواء مع العملاء أو طاقم العاملين بهدف تشجيع تقدمهم في العمل . لم تكن ترغب يوماً في أن تصبح مديرة ، على الرغم من أنه قد تم اختيارها بشكل تلقائي وطبيعي لشغل هذا المنصب نظراً لكفاءتها وسداد بصيرتها وارتياح الناس لها .

عندما طلب منها " إيان " أن تصف حالتها عندما تتعرض لتحدٍ ما ، أجابته قائلة إن التحدي يجعل قلبها ينقبض وهناً كما كان يحدث لها دائماً عندما كانت تقول لها أمها أنها عديمة الجدوى . وقد ذكرت أنها لا تذكر أن والدتها قد أثنت عليها في يوم من الأيام ، وإنما كانت دائمة النقد ودائمة الإشارة إلى ما لا تجيده . وقد أدركت بوصفها راشدة الآن أن أمها كانت تفتقر إلى السعادة وتعاني على الأرجح من اضطراب في الشخصية ، غير أن هذا لم يحسن من حالة تلك المرأة بحال . أما هي فقد شغلت من خلال عملها مناصب صعبة تضعها على خط المواجهة حيث بلغت ذروتها في الوظيفة الأخيرة التي وصلت إليها . وقد ذكرت أنها تشعر أنها يجب أن تتخطى نقاط ضعفها وأن تتعلم كيف تواجه الصراع وتقابل النقد .

بالنسبة لهذه العميلة ، فإن نتيجة التدريب قد جعلها تشرع في تقبل فكرة أنه لا بأس من الانسحاب من موقف المواجهة ، أي أنه لا ينبغي عليها أن تبقى معرضة للنقد والتحدي والشعور بالافتقار إلى القيمة على هذا النحو لأكثر من ذلك . وقد نجحت في دعم حسها فيما كانت تجيده بالفعل ، وقررت بناءً على ذلك الشروع في البحث عن وظيفة أخرى تسمح لها باستغلال مواطن قوتها بدلاً من العيش تحت ضغط نقاط ضعفها .

إن أهم ما تعلمته هذه السيدة من خلال هذه التجربة هو أن أسلوب المرء وكيفية استغلاله ليس له أي علاقة بالقضايا الأخلاقية ، فأنت حر في الاختيار . والسؤال هنا : هل كان يمكنها أن تغير مشاعرها في مواقف العمل مع الفريق إذا استخدمت تقنيات البرمجة اللغوية العصبية ؟ والإجابة هي : " نعم " بلا شك . ولكن في هذه الحالة شعرت العميلة بمزيد من الارتياح والتحرر عندما قررت أنها لا يجب أن تواصل الضغط على نفسها لعمل ما لا تحب . وقد أصبحت أكثر سعادة فيما بعد بدورها الجديد كاستشارية شخصية ، وقالت إنها قد أصبحت مستعدة الآن لمواجهة تجارب الماضي .

■ تطبيق برامج الماوراء

وعلى الرغم من ذلك فقد نشعر في بعض الأوقات أن أسلوبنا الشخصي في الحياة يقف في طريق تحقيق أهدافنا . فلكل أسلوب معوقاته ، والمفتاح الآخر للنجاح هو أن تتعرف على معوقات أسلوبك ، وأن تدرك أن ما قد تحتاج إلى عمله هو أن تحرر نفسك من هذه المعوقات لكي تحقق هدفك .

دأب والد " ويندي " على قول : " كلنا يعاني من ضعف مواطن قوته " . وهذا يعني في مفهوم البرمجة اللغوية العصبية أنه كان يقصد بذلك برامج الماوراء التي طرحناها في الفصل الثالث . إن المعالجة أو المهارة التي يمكن أن تكون نافعة في أحد المواقف قد لا تُجدي في موقف آخر . إن المهندس الذي يجيد التعامل مع التفاصيل الدقيقة قد يجد صعوبة في التعامل مع الصورة الإجمالية ، ولكنه يستريح للتعامل بشكل تلقائي مع التفاصيل الدقيقة أو " التجزئة التنازلية الخاصة " كما تطلق عليه برامج الماوراء في البرمجة اللغوية العصبية . لكن ذلك في بعض المواقف ، قد يحد من قدراته . كذلك هناك الكثير من المساعدين الذين قد يضعون - بشكل تلقائي - أولويات غيرهم في المقام الأول مع تجاهل أولوياتهم ؛ مما ينجم عنه عادة الشعور بالإنهاك والتعب ، وأحياناً قد يقود الشخص إلى الشعور بالاستياء الدفين أو إلى أشكال غير مباشرة من محاولات التعويض الذاتي ومكافأة النفس مثل المبالغة في تناول الطعام . إن ما تطلق عليه برامج الماوراء الحكم بعين الآخرين ، والذي يجعل الشخص مجيداً لما يفعله قد يعمل على تشتيت طاقة الشخص مما يؤدى إلى تآكل وخمود مهاراته على المدى

البعيد . إن نظرت إلى ذلك وغيره من برامج الماوراء الشائعة والتي سبق وشرحناها في الفصل الثالث ، سوف يكون بوسعك أن تضع يدك على مواطن قوى وضعف كل منها . سل نفسك : ما هي برامج الماوراء المفضلة لديك ، وما هي مواطن قوتك وضعفك بناءً على ذلك ؟

وما أن تشرع في التعرف على مواطن ضعفك ومواطن قوتك ، سوف تكون في وضع يسمح لك بالتعرف على ما قد ترغب في تغييره أو تعلمه . ولكي تعالج مواطن ضعفك ، عليك باكتساب المزيد من الإدراك والوعي بمجريات الأمور والأخذ في الاعتبار أي تغذية مرتدة أو أي تجربة . قد تكون برامج الماوراء شكلاً من أشكال العادة ولكنها ليست محددة بالضرورة ، وتعرفك على الكيفية التي تعمل بها بشكل تلقائي وطبيعي هي أول خطوة لامتلاك قدر أكبر من الخيارات ومزيد من المرونة .

إن كنت ـ على سبيل المثال ـ تميل إلى التصرف بناءً على رؤية الآخرين (انظر صفحة ٨١) ، يمكنك أن تجرب مجموعة من الاستراتيجيات الممكنة سعياً للتغير :

- سل نفسك هل تملك القدرة على تذكر متطلباتك وحقوقك الشخصية في ظل بعض المواقف أكثر من متطلبات وحقوق الآخرين .
- سل نفسك إن كانت هناك مثيرات معينة تحثك على إنكار ذاتك والتخلي عن متطلباتك ؛ مثل طريقة معينة يتبعها الآخرون في صياغة الطلب أو التعليمات ، أو نبرة صوتية معينة يستخدمها الشخص في طلب الأشياء ، أو طريقة تصورك الذاتية ؛ أو افتراضك لما سوف تؤول إليه الأمور إن قلت " لا " .
- قم باسترجاع بعض تصورات الماضي ، وتصور كيف كانت الأمور ستسير على نحو مختلف إن كنت قد وضعت احتياجاتك الخاصة في الاعتبار .
- أثناء طرحك لتصورات الماضي تلك ، اسع للكشف عن النقطة التي كان يمكن فيها أن تكون قادراً على الإقدام على اختيار يتوافق مع متطلباتك الشخصية وتصور طرق مختلفة لتحقيق ذلك .

◄ تعرَّف على الكيفية التي يمكن أن تحدث بها بعض المواقف في المستقبل القريب ارسم تصوراً مختلفاً لكل استجابة مختلفة تكون نابعة في المقام الأول من اعتباراتك الذاتية .

■ تطبيق الدقة الحسية

من أحد الموضوعات المتكررة في البرمجة اللغوية العصبية هي أهمية ملاحظة ما يجري تحديداً داخل نفسك ومن حولك ، وهذا هو ما تطلق عليه البرمجة اللغوية العصبية الدقة الحسية ، وهي من الأمور الهامة لأن هذه المعلومات الدقيقة المفصلة القائمة على تجارب فعلية هي وحدها التي سوف تسمح لك بأن تكون في موضع يسمح لك بالتصرف على نحو فعال في اتجاه الهدف . فما أن تملك هذه النوعية من المعلومات المفصلة ، سوف يكون من الأسهل بالنسبة لك أن تجري كل ما تحتاج إليه من تغييرات .

يمكننا أن ندعم دقة حواسنا تجاه الأحداث الداخلية والخارجية . كلنا قد اعتاد إصدار أحكام بشأن نفسه وبشأن الآخرين على نحو سريع ودقيق اعتماداً على تحليل بعض المعلومات بشكل تلقائي لاإرادي . إن أي تغيير في زاوية اتجاه رأس المتحدث ، أو أي تغير طفيف في تعبير الوجه ، أو لونه ، وسرعة المشية ، ووضع الأكتاف ، وتغيير مقام الصوت ، كلها أمور تعتبر مصادر لاستقاء المعلومات .

إن إحدى وسائل تنمية مهارة ما ، هي دعم الوعي الإرادي واستحضار كل الانتباه اللازم للتعامل مع المعلومات التي حصلت عليها ، والبحث بشكل متعمد عن المزيد . إذن ، فإن الأمر متعلق بطرازك الخاص . فعليك بملاحظة كيفية تعاملك مع الأشياء حالياً سواء الأشياء الجارية في ذهنك أو في العالم الخارجي ؛ وسوف تمدك تلك الملاحظات بمعلومات أساسية تساعدك على عمل المزيد مما تجيده بالفعل ، كما سوف يمنحك ذلك فرصة لتحسين مستوى أدائك ، وكذلك سوف يساعدك على تغيير ما لا تجيد عمله بدرجة كبيرة وذلك بالتعرف على التغيرات الصغيرة والبسيطة التي من شأنها أن تحسن من كفاءتك في هذه الأمور .

إن أحد أعظم مكتشفات البرمجة اللغويـة العصـبية هـو أن التغـيير يمكـن أن يكون سهلاً . إن البرمجة اللغوية العصبية لا تعترف بمبدأ " ليس هناك مكسـب بلا ألم " . فالتغيير يتطلب المارسة ، لكن يمكن أن يكون الأمر في مثـل سـهولة تحريك صخرة ضخمة بواسطة رافعة ذات طول مناسب . فبمجرد أن تكـف عـن التفكير في نفسك وإمكاناتك وطرق تعاملك باعتبارها أموراً محددة ثابتة ، ومـا أن تشرع في التعامل مع هذه الأمور بوصفها عمليات قابلـة للتغـيير ، سـوف يصـبح التغيير شكلاً آخـر مـن أشـكال التكيـف القابلـة للتحقيـق . وكلمـا ازداد وعيـك بدقائق طرازك الحالي ، بات من الأسهل بالنسبة لك أن تصحح وتضبط كـل مـا ينبغي عليك ضبطه .

الفصل ٩

توازنك الشخصي

■ عجلة الحياة

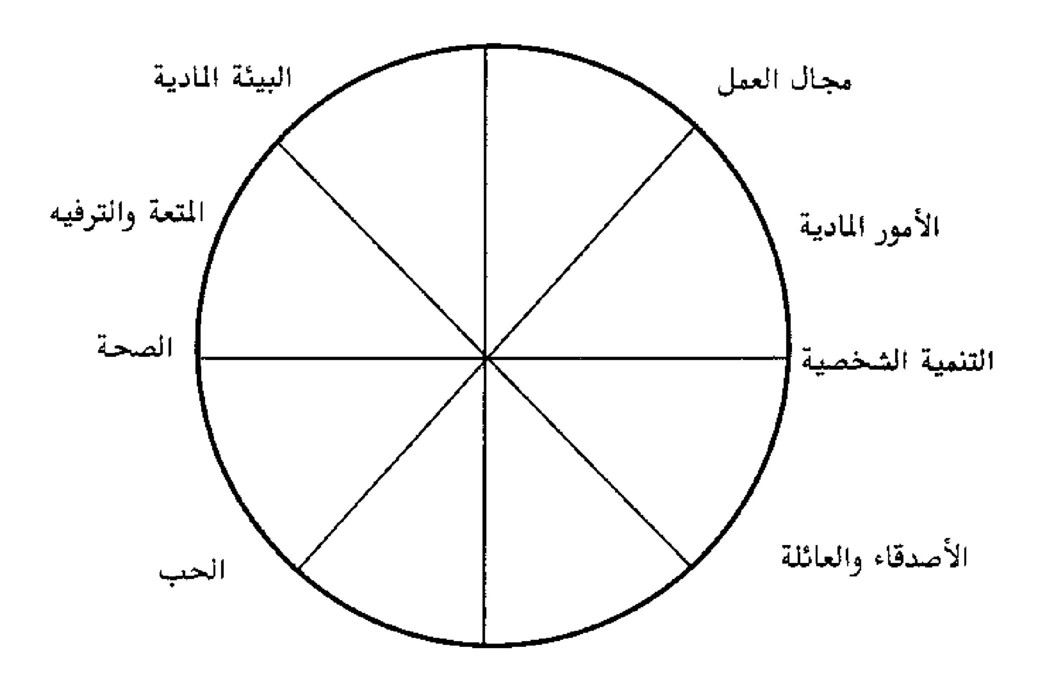
إذا قست ميزان أنشطتك في الحياة في الوقت الراهن ، فستكون قد بدأت في تقييم ما إن كانت متمشية مع ما كنت ترجو تحقيقه اليوم أم لا وكيف سيكون الحال عند تراكم هذه الأنشطة مع مرور الوقت .

ونحن من خلال البرمجة اللغوية العصبية كثيراً ما نستخدم تمريناً نطلق عليه عجلة الحياة . إنها طريقة عظيمة سوف تمكنك من إعادة تقييم حياتك والنظر بعين الاعتبار إلى مدى ما تشعر به من إشباع ورضا في كل مجال من مجالات حياتك المتعددة . يمكنك أن تستخدم العديد من الفئات ، ولكننا نرى أن الفئات التالية سوف تمنحك قراءة دقيقة للأشياء التي تحيط بك في الوقت الحاضر . وإليك الطريقة التي سوف تمكنك من التعرف على عجلة حياتك الخاصة .

التمرين : ارسم عجلة حياتك

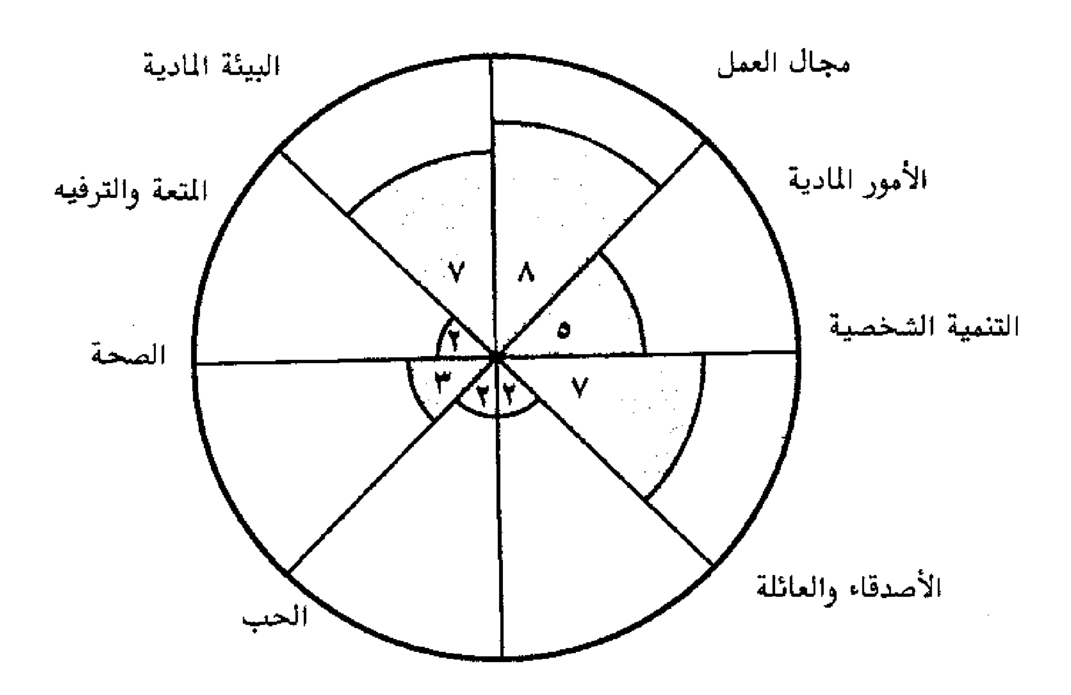
إن كان مركز العجلة أو الإطار هو (صفر) ، والركن الخارجي (١٠) ، فعليك برسم خط عبر كل فئة تعكس درجة رضاك عن كل ناحية من نواحي حياتك في الوقت الحالي .

بيان مفصل ـ عجلة الحياة



في عالم مثالي قد يتماشى التوازن والإشباع مع بعضهما البعض ، وهذا يعني أنك سوف تحصل ـ بلا شك ـ على رقم (١٠) في كل مجال من مجالات حياتك . ولكن الحقيقة على أرض الواقع تبدو مختلفة عن ذلك ؛ لذا كن موضوعياً وتذكر أن هذا رسم بياني يمثل حقيقة حياتك في الوقت الراهن .

إليك عجلة حياة أحد عملائنا كما عبَّر عنها بنفسه :



بعض من رأى دائرة حياته اعتبروه شخصاً بالغ النجاح ، ولكنه لم يكن سعيداً بحياته على هذا النحو . وما أن شرع في رسم عجلة حياته ، لم يكن من الصعب تبين سبب تعاسته . لقد رأى على الفور ما هو بحاجة إلى عمله . فما أن شرع هو ومدربه في الالتفات إلى حياته الشخصية ، حتى بدأ يشعر بتحسن ملحوظ . إن انعدام التوازن الشخصي يعني عدم التواؤم مع النفس ، وهذا يعني أن إحراز تقدم بمقدار ٢ إلى ٤ درجات في أي مجال من مجالات الحياة سوف يعني بلا شك زيادة لافتة في معدلات الشعور بالرضا بشكل إجمالي وإحساس عام بالسلامة النفسية .

■ إجراء تغييرات في ميزان حياتك

إن التغيير أمر مباشر بشكل مثير للدهشة . فالأمر كله يتعلق بطرح بعض الأسئلة البسيطة على نفسك ثم الالتزام بتطبيق الإجابة على حياتك .

١. سل نفسك : " ما الذي أريده ؟ "

٢. والآن تحقق من الأمر وسل نفسك : " هل هذا هو بحق ما أريده ؟ " سوف تأتي الإجابة عادةً مختلفة عن إجابة السؤال الأول كثيراً أو قليلاً . فقد يجيب الشخص للوهلة الأولى قائلاً : " أريد ترقية " . وعلى الرغم من ذلك فإنه عندما يكرر نفس السؤال على نفسه فقد يجيب قائلاً : " إن ما أريده بحق هو التخلص من هذا الروتين الذي أرزح تحت وطأته ، وأن أعثر على وظيفة أخرى أكثر إثارة " . إن الترقية ليست هي السبيل الوحيد لتحقيق ذلك ، وهذا يعني أنه سوف يكون لديك اختيارات أكثر مما توقعت .

٣. سل نفسك : " ما الشيء الذي لا أعيره التفاتاً في حياتي الآن ؟ " ما الشيء الذي لا أحتفي به قدر استطاعتي ؟ " إن أثرت الإجابة عن هذا السؤال في إجابتك بشأن ما تريد ، خذ كل الوقت اللازم لكي تجري تعديلات ، أو لكي تغيِّر الهدف الذي انطلقت من خلاله . فإن قلت ـ على سبيل المثال ـ إنك تتطلع للمزيد من أوقات الفراغ ولكن لديك في نفس الوقت عادة متأصلة تدفعك إلى قبول أي مشروع جديد نظراً لما يقدمه لك من إثارة وآمال ، فهذا قد يعني أنك ربما لا تعير التفاتاً لعواقب هذا التصرف . إنك بذلك تصد نفسك دائماً عن الحصول على ما تريده بالفعل ، وهذا أمر مثير للاهتمام . كيف يحدث ذلك ؟

٤. سل نفسك : " ما أسهل خطوة يمكنني اتخاذها الآن أو اليوم أو هذا الأسبوع في الاتجاه الذي أرغب فيه ؟ " وما أن تتعرف على هذه الخطوة ، اعقد اتفاقاً مع نفسك على أن تتخذ هذه الخطوة . إن كان لديك مفكرة ، دوِّن هذه الخطوة فيها . إن كنت تعمل وفقاً لقائمة ، دونها على قائمة ما يجب إنجازه . أما إن كنت ممن يفضلون تصور ما سوف يقومون به في المستقبل ، تصور متى وكيف سوف تتخذ هذه الخطوة . فإن وجدت نفسك تذكر مبررات لعدم القيام بالخطوة ، اختبر مغزى اعتراضك على هذا المنجز . إنك بحاجة للحصول على هذه المعلومة لكي تميز كيفية تحقيق الهدف من خلال الطرق الممكنة التي تسهل لك مهمة التقدم صوبه . فإن كانت هناك مشكلة في الطريق الأول الذي طرأ على ذهنك ، كن مرناً وابتكر طريقاً آخر لكي تصل إلى نفس الهدف .

إن كانت الخطوة بحاجة إلى تكرار ، تصور مرات التكرار التالية ، وكيف سيكون شعورك عندما تدرك أنها قد باتت عادة وذات تأثير تراكمي . كيف

سيكون شعورك بعد أسبوع من الآن ؟ بعد شهر من الآن ؟ بعد عام من الآن ؟ بعد خمسة أعوام ؟ تصور كيف أنك مع نهاية الأسبوع أو الشهر أو الستة أشهر أو الخمسة أعوام سوف تشعر أنك تقدر الفارق الذي نجحت في تحقيقه .

٥. اقطع عهداً على نفسك بوجوب مراجعة ميزانك الشخصي من آن إلى آخر ، سواء كانت أم لم تكن هناك تغذية استرجاعية توحي لك بأنك بحاجة إلى ذلك . ربما تكون بحاجة لإجراء ذلك كل شهر أو كل ستة أشهر أو سنوياً في يوم معين (كيوم عيد ميلادك ، أو يوم رأس السنة ؟) . إن إجراء مراجعة مستمرة عن كيفية سير الأمور تعتبر جزءاً من عادة طيبة تقتضي ضرورة مراجعة النفس . وكلما زاد استعدادك للمراجعة ، حصلت على معلومات أكثر . إنها عادة أخرى تساعد على البناء واكتساب المزيد من الفاعلية والكفاءة في الأداء مع تكرارها .

■ الأنماط مع مرور الوقت

هناك حقيقة هامة تغيب عنا في أحيان كثيرة ، وهي تراكم الأفعال مع مرور الوقت . إنه مبدأ نافع للغاية يجب وضعه في الاعتبار .

منذ عدة سنوات مضت ، مات رجل كان قد بقي على مدى سنوات يعمل في نجاد " اسكتلندا " وكان يسير عدة أميال يومياً ذهاباً وإياباً من عمله . منذ أن كان شاباً صغيراً ، اكتسب عادة الاهتمام بالأشجار فبدأ يجمع الحبوب ويزرعها ، في كل يوم كان يزرع شجرة أثناء عبوره في مرتفع خاو في طريقة إلى العمل . وعندما مات الرجل كان قد زرع غابة من الأشجار .

غلام صغير بدأ يدخن عندما قدم له أصدقاؤه أول سيجارة خلف موقف الدراجات في المدرسة . أشعرته السيجارة بالنضج الشديد ؛ وعلى الرغم من أنه في بداية الأمر لم يكن معجباً بمذاقها فقد بدأ بالتدريج يعتادها ، وزاد معدل تدخينه من سيجارة واحدة بصحبة أصدقائه إلى عدة سجائر في اليوم . وبعد مرور عام زاد معدل استهلاكه ليصبح علبة

كاملة ، ثم علبتين أو أكثر إن كان يواجه ضغوطاً . ومع بلوغه الخمسين ، كان يستهلك ثلاث علب من التبغ يومياً ، وكان يعاني من أعراض تنذر بإصابته بسرطان الرئة . كيف حدث ذلك ؟

إن أي نمط سلوكي ينشط عن طريق تكرار سلوك أو تسلسل سلوكي معين ربما عدة مئات أو حتى عدة آلاف من المرات . إن أي تغيير في هذا النمط يمكن أن يكون نمطاً أو عادة في ذاته شريطة تكراره هو الآخر . فما نكرره مرة واحدة يومياً على مدى عدة أيام سوف يتحول إلى عادة ؛ لذا يمكن خلق العادات الطيبة من خلال ممارستها مرة واحدة يومياً على مدى أيام .

■ مخزون أنماطك وعاداتك الخاصة

إن الأحداث التي تتكرر تتحول مع مرور الوقت إلى نتائج تفوق أهميتها أهمية الحدث نفسه ، وهو ما يصح بنفس الدرجة على الأحداث التي لا تقع . فهناك بعض الأشخاص الذي يرجئون مكافئة أنفسهم بتناول الطعام في مكان ما وكل المتع إلى وقت لاحق عندما يتوفر لديهم الوقت أو الدخل الأكبر ، أو عندما يكبر الأبناء ، أو عندما يحالون إلى المعاش . إن ما لا يدركه مثل هؤلاء هو أنهم يأصلون عادة داخل أنفسهم بمنع أنفسهم من قبول دعوات تناول الطعام وممارسة المتع ، وهذا يعني أنهم عندما يتخطون حداً معيناً في حياتهم ، قد يفوتهم ذلك دون أن يشعروا ، وقد يواصلون حياتهم على نفس الوتيرة . وبمرور الوقت قد يجد مثل هذا الشخص نفسه عاجزاً عن الترويح عن نفسه .

لكي تحافظ على توازن حياتك ، أنت بحاجة لمراجعة الميزان الحالي لأنشطتك ، ويجب أيضاً أن تنظر إلى العواقب بعيدة المدى التي سوف تخلقها هذه الأنشطة إن لم تسع لتغييرها .



عالمك

" أنت نظام يحيا في ظل عالم من الأنظمة " .

جوزيف أوكونور وإيان ماكديموت ـ التفكير في الأنظمة

إن أحد أسرار نجاح البرمجة اللغوية العصبية هو إيمانها بأن الأشياء لا تعمل بمنأى عن بعضها البعض ، فكل فكرة لها تأثيرها على المشاعر والأفكار والعمليات الجسمانية والأفعال في العالم الخارجي وربما على الغير . إن كل شخص هو عبارة عن مجموعة من الأنظمة المتداخلة . كما أن كل شخص هو جزء من عدة أنظمة في العالم الخارجي مثل الأسرة ، والعمل ، وشبكة الأصدقاء ، والثقافة ، والثقافات الفرعية ، والجنسيات وهكذا ؛ لذلك سوف نطرح جوانب مختلفة لعالمك من هذا المنظور الأكثر دقةً وارتباطاً بالأنظمة .

■ أنت وعالمك الداخلي

كان " سيمون " طالباً ، وقد تعرض لالتواء في كاحله أثناء لعب الاسكواش ، ولم يكن الأمر خطيراً ولكن الطبيب نصحه بوجوب الالتزام بالراحة ورفع ساقه إلى أعلى قدر الإمكان لبضعة أيام حتى يكون متأهباً للاستمتاع بعطلته في أسبانيا في الأسبوع التالي ، ولكنه أصيب بالإحباط ، وعلى الرغم من سعيه إلى الالتزام بإرشادات الطبيب ، فإن

هذا الالتزام لم يدم سوى يومين فقط ، ثم حلت عطلة نهاية الأسبوع ، وكان مدعوا خلالها لحضور حفل عيد الميلاد الحادي والعشرين لأحد أصدقائه . بالطبع لا يمكن أن يفوته حدث كهذا ...

ربما أسهمت روح الإثارة التي كانت مسيطرة على الحفل والكحول أيضاً إلى حد ما في عدم شعوره بذلك الألم في كاحله ؛ مما دفعه حتى إلى المشاركة قليلاً في الرقص . بقي الحفل متواصلاً لمعظم الليل . وفي اليوم التالي ، استيقظ وهو يعاني ليس فقط من العواقب الوخيمة لشرب الخمر ، وإنما زاد عليه ذلك الألم الموجع في كاحله الملتوي . ويبدو أن الالتزام بالراحة لم يجد هذه المرة ، وسرعان ما وجد نفسه ثانية في عيادة الطبيب . أما الآن فقد أصبح الأمر يتطلب بضعة أشهر لكي يشفى . لقد أفسد رحلته إلى أسبانيا بالفعل .

قد تسأل : لماذا تدهور حال كاحله إلى هذا الحد ؟ إن الجسم يقوم بمعظم أعمال الترميم والتعافي أثناء الليل ، كما أن جهازك المناعي يكون في أوج نشاطه وأنت مستغرق في نومك (ولعل هذا هو ما يفسر سر أهمية الخلود إلى النوم في فترات المرض) . لقد ازدادت الأمور سوءاً بإثقال ضغط وزنه على كاحله وإجبار جسمه على تحمل المزيد من الجهد بممارسة النشاط وتناول الكحول : أي أنه حرم جسمه من كل العوامل التي كان يحتاج إليها لكي يمضي في مهمة التعافي والإصلاح .

كانت " تارا " تجيد رياضة العدو ، وكانت قد التحقت بالنادي المحلي . وفي الوقت الذي كانت تنظر فيه إلى نفسها باعتبارها هاوية في المقام الأول ، فوجئت بتقارب مستواها مع أكثر عدائي النادي ممارسة للعدو الذين كانت تتدرب معهم ؛ ومن ثم سعوا لإقناعها بأن تنضم إلى الفريق الثاني للنادى في إحدى المسابقات المحلية . فبدأت تزيد من فترات تدريبها ، ولكنها في يوم السباق شعرت وكأن جسدها قد تيبس وتحجر ، وأنها لم تعد تملك أية قوة لكي تكمل بها المرحلة الأخيرة من السباق .

إن ما سبق وكان " مجرد ضرباً من المتعة والمرح " قد تحول الآن إلى دور جاد بانضمامها إلى فريق النادي ؛ فقد شعرت أنها تدين لزملائها بوجوب حسن الأداء ، وبالتالي استحوذ عليها القلق ووجوب بذل أقصى قدر من الجهد . إن تغير طريقة " تارا " في التفكير كان يعني أن طريقة تكيفها مع الفريق قد باتت مختلفة ؛ مما دفعها - خطئاً - إلى الحط من قدر نفسها . ولكن لحسن الحظ ، كان مدرب الفريق رجلاً محنكاً وذو خبرة ؛ فبدأ يساعدها على إعادة بناء اعتزازها بنفسها ، وساعدها على تنمية قدرتها الطبيعية من خلال برنامج تدريب مناسب ، ولكن بعد أن حرص على تخليصها أولاً من الشعور بأنها يجب أن تكون عند حسن ظن الآخرين بها .

إن كلاً من " سيمون " و " تارا " قد صعبا الحياة على نفسيهما أكثر مما كان الوضع يحتمل ؛ لأنهما فشلا في النظر إلى سلوكهما باعتباره جزءاً من نظام أكبر . لقد واصل " سيمون " حياته وكأن شيئاً لم يكن حتى صباح اليوم التالي بعد انتهاء الحفل عندما اكتشف أن عالمه الفوري الخاص قد بات مختلفاً على نحو خطير . أما " تارا " فقد كبلت نفسها بالضغوط بتغيير طريقة تفاعلها داخلياً مع ناديها المحلي الجديد . لكن عندما غيرت طريقة تفاعلها الداخلي في ظل هذا العالم الجديد ، تحسَّن مستوى أدائها بدرجة لافتة .

أنت والعالم الخارجي

إن فهم الكيفية التي نخلق بها عالمنا والأنظمة التي يحتوي عليها يمكن أن يعزز كثيراً من إمكاناتنا ، حيث سوف نشرع في إدراك كيف أننا يمكن أن يكون لنا تأثير كبير يفوق ما كنا نتصوره من قبل .

كان هناك زميلان يعملان في مكتب واحد ، نمت بينهما صداقة مع الوقت ، وبدأ كلاهما يقدم الآخر إلى زوجته وبدأا ينظمان لقاءات اجتماعية على أساس منتظم . ومع مرور الوقت ، كوَّن كل صديق أسرته وأبناءه ، وكانا يتبادلان مجالسة الأطفال وينظمان لقاءات عائلية ،

وكانت كل أسرة تنظر إلى الأخرى باعتبارها ضمن مجموعة الأصدقاء المقربين . وبعد مرور عدد من السنوات ، افتتحت الشركة مكتباً جديداً على بعد عدة أميال . وحصل أحد الرجلين على ترقية عظيمة شريطة أن ينتقل إلى مكان آخر وهو ما وافق عليه بعد بحث . عندما انتقل هو وأسرته إلى مكان الإقامة الجديد ، اتفقت الأسرتان على أن تظل العلاقة متواصلة بينهما عن طريق الاتصالات الهاتفية وزيارات عطلة نهاية الأسبوع . وعلى الرغم من ذلك ، لم تمض الأمور كما قُدِّر لها ؛ فقد بدأ الاتصال يقل شيئاً فشيئاً إلى الحد الذي اقتصر فيه على الأعياد وبطاقات أعياد الميلاد . ما الذي أصاب تلك الصداقة الهامة ؟

مرة أخرى نجد أن الإجابة متعلقة بالأنظمة . فلم يدرك أي من الصديقين أن الصداقة التي نشأت بينهما كانت قائمة في المقام الأول ومتواصلة بحكم الظروف ، أكثر من ارتباطها بعمق الحميمية والتقارب بينهما . لقد جمع بينهما العمل والشراكة وحضور نفس المناسبات الاجتماعية ثم اختلاط الأسر ، أي أنه كانت هناك اهتمامات مشتركة تجمع بين الأسرتين . ولكن مع انتهاء التواصل المنتظم من خلال العمل والتقارب في السكن بدأت كل أسرة تسعى لإقامة صداقات مع الأشخاص الأقرب سكناً . هذا لا يعني أن الصداقة التي جمعت الأسرتين كانت زائفة ، وإنما كانت قائمة على أساس لم يدركه أي منهم .

فما أن تغير هذا العنصر في النظام ، تغيرت معه أشياء أخرى . ولقد كان إدراك هذا التباعد وإدراك تأثير تغيير الظروف ـ وليس تغيير المشاعر ـ هو ما دفع كل أسرة منهما إلى إعادة إقامة الاتصال بينهم . ومن هنا قررت الأسرتان أن تلتقيا مرتين سنوياً في عطلة مشتركة في لندن حتى يستمتعا بممارسة الأنشطة معاً بعيداً عن الأطفال . وهكذا بدأت صفحة جديد في صداقتهما .

في المقابل ، كان " جاري " وهو شاب صغير قد قضى عاماً بعد تخرجه في العمل لصالح إحدى شركات التأمين الكبرى ، وبدا أنه قد أدرك بشكل تلقائي أهمية الإبقاء على تواصله مع النظام حتى بعد ابتعاده عن الشركة . قرر " جاري " أنه إن أراد أن يسافر لكي يشاهد العالم فهذا هو الأوان المناسب لذلك . فقد كان لديه أقرباء في استراليا

فقضى ستة أشهر هناك لزيارتهم والتعرف على البلد قبل أن يقضي ستة أشهر أخرى في زيارة دول العالم الأخرى . وعلى الرغم من أنه كان قد أدرك أنه يجب أن يقوم ببعض الاستعداد للعمل عقب عودته من الرحلة ، فقد وجد أن أفضل طريقة هي أن يظل على اتصال بزملائه في شركة التأمين التي كان يعمل بها . لذا فقد حرص على الاتصال بهم عن طريق البريد الإلكتروني ، كما قام ـ أثناء رحلته ـ بالعمل لجزء من الوقت في عدة شركات تأمين وهو في استراليا لكي يكتسب الخبرة العملية . ومع اقتراب موعد العودة ، وجد مديره القديم يخبره بأنه هناك وظيفة خالية وأن بوسعه أن يتقدم للالتحاق بها ، وأنه يمكن قبوله بناءً على فترة تدريبه السابقة في هذا المجال في الشركة وكذلك فترة التدريب التي قام بها في الخارج .

لقد أدرك " جاري " أنه خلال عامه الأول في العمل ، قد أصبح جزءاً من النظام في الشركة ، وقد تنبأ بأنه يجب أن يبقى على اتصاله بالنظام إن كان يسعى للعودة للعمل في نفس المكان حتى إن كان ذلك لفترة محددة . وفي الوقت الذي قرر أن يبقي فيه على اتصال بزملائه في العمل بطريقة غير رسمية ، فقد حرص على اكتساب المزيد من التجارب الجديدة ذات الصلة بالعمل في هذا المجال لكي يدعم موقفه عند التقدم لشغل الوظيفة .

تدريب : كيف كنت تخلق عالمك ؟

١. خذ مثالاً من الماضي لم تمض فيه الأمور وفق رغبتك أو كما توقعت .
٢. فكِّر فيما حدث ، ولكن من وجهة نظر الأنظمة الأخرى ذات الصلة بالحدث وذلك على المستوى الخارجي مثل الأسرة ، والأصدقاء ، والزملاء والمستوى الداخلي مثل الصحة والحالة العقلية .

كيف تفاعلت هذه الأنظمة المختلفة وأثرت على بعضها البعض ؟ ومع أخذ هذه التفاعلات في الاعتبار ، كيف يمكنك أن تتصرف حيال نفس الموقف بشكل مختلف إن تكرر في المستقبل ؟

■ تعلَّم كيف تركز انتباهك

إن مزيداً من الإدراك لما يجري على المستوى الداخلي والخارجي سوف يزيد من كفاءة أدائك بدرجة كبيرة . لقد تعلم الكثيرون تجاهل المعلومات التي تتولد لديهم داخلياً على الرغم من أنها تعتبر أحد أهم مصادر المعلومات الدقيقة المتاحة لنا . فأنت للأسف تتجاهل " شعورك " بأن هناك شيئاً يبدو مختلفاً قليلاً في هذا الموقف المألوف ، أو أنك لست مرتاحاً لشخص ما قابلته لتوك للمرة الأولى ، أو أنك تشعر بتردد لا مبرر له حيال الموافقة على عرض أو طلب ما .

إن القاعدة الذهبية هي أنك يجب أن تركز انتباهك . فما أن تكتسب هذه العادة ، سوف تشعر أن المبرر الذي يقف وراء شعورك بإحساس ما قد بات أكثر وضوحاً . وبادئ ذي بدء ، يجب أن تمنح نفسك وقتاً كافياً قبل أن تتجاوب مع أية مشاعر تعتريك حتى تتيح لها فرصة ترجمة نفسها إلى لغة يستطيع عقلك الواعي أن يستوعبها ، هذا فضلاً عن أنه من الأسهل كثيراً أن تفسر قرارك لشخص آخر على أساس مبرر يمكن أن تعبر عنه بالكلمات !

وعندما نعتاد التواصل مع استجاباتنا الخاصة ، سوف ندرك مدى ثراء هذا المصدر من المعلومات . ومع تنمية مهاراتك ، سوف تكتشف كيف أنه من المفيد أن تنتبه إلى طرق العمل التي تميزك . وكي تبدأ ، لدينا ثلاثة أسئلة يجب أن تجيب عنها :

١. هل تميل إلى " تخيل الصور في ذهنك ؟ " أم " الشعور بها ؟ " أم " سماعها ؟ " هل تميل إلى تخير نفس النظام التصوري في كل مرة أم أنك ـ على سبيل المثال ـ تميل إلى سماع ما يثنيك وينهرك بينما تتصور رؤية نفسك وأنت تؤدي الأشياء بنجاح ؟ ليست هناك إجابات صحيحة في هذا الصدد ، ولكنك إن كنت ترغب في إعادة بناء ثقتك بنفسك ، بعد أن حط أحد الأشخاص من قدرك ، يكون من المجدي أن تتعرف على الطريقة الأكثر جدوى بالنسبة لك . قد تكون بحاجة للتمرس ـ على سبيل المثال ـ لكي تتعرف على الطريقة الأكثر فاعلية بالنسبة لك لكي تجري تغييرات في النقد الذي تسمعه يدور في رأسك أو لدعم صور النجاح التي تراها بعيني

عقلك ، أو قد تكون بحاجة للجمع بين الطريقتين أي الصور المرئية والصوت المسموع .

٢. ما نوعية الخطوات والتسلسل الذي يشيع فيك شعوراً طيباً أو شعوراً سيئاً ؟ لقد أظهرت البرمجة اللغوية العصبية أن ترتيب التسلسل الداخلي والخارجي يمكن أن يكون ذا أثر بالغ على الفرد . فإن اقترفت خطئاً على سبيل المثال ، ثم نهرت نفسك على الفور وشعرت بالاستياء فسيكون لديك التسلسل التالى : " الفعل ـ الحوار الداخلى ـ الشعور بالاستياء " . يمكنك أن تحدث فارقاً فورياً إن أقدمت على أى من الحلين التاليين : (أ) شجعت نفسك من خلال الحوار الداخلي أو (ب) أضفت صورة لنفسك وأنت تصحح هذا الخطأ . إن كلا الطريقتين يمكن أن تغيرا التسلسل وتقودانك إلى مشاعر مختلفة .

٣. ما الذي تعرفه عن حوارك الداخلي ؟ إن الحوار الداخلي يكون عادة مؤثر للغاية ، حيث يمكن أن يكون نافعاً لالتقاط هذه الملاحظات والتعليقات الداخلية التي تدور في رأسك ، ومن ثم طرح أسئلة عن مصدر هذه الأصوات الداخلية :

◀ كيف تشعر تجاه هذه الأصوات ؟
◀ هل هناك أصوات لأشخاص آخرين تلعب دوراً في حواراتك الداخلية ؟
◀ هل هذه التعليقات هي إعادة تشغيل لما سبق وقيل بالفعل في الماضي ؟
◀ هل هي أوهام عما يمكن أن يقوله شخص ما إن كان حاضراً معك الآن ؟
◀ هل هناك أية تغييرات قد تكون بحاجة إلى إجرائها ؟

إن المعلومات التي سوف تجمعها من خلال هذا البحث الذاتي ، مع توظيف الأداة المناسبة من أدوات البرمجة اللغوية العصبية ، سوف تمنحك قدراً هائلا من المادة التي يمكن أن تتعامل معها . إنها نبعك الخاص للإقدام على كل التغييرات والتحولات وتحقيق ما ترغب بالفعل في عمله .

الفصل ١١

ذاتك

تعد شخصيتك من أهم المتغيرات اللازمة لتحقيق النجاح وبلوغ ما تنشده . من السهل أن تفترض أن الظروف الخارجية يجب أن تكون مواتية تماماً لكي تحقق ما تسعى لعمله ، ولكن ـ في واقع الأمر ـ حتى إن كانت الظروف مناسبة ، فلن تتمكن من إحراز أي تقدم والإفادة منها ما لم تكن في الإطار العقلي الصحيح .

عمل " هاري " كموظف حكومي منذ أن تخرج من المدرسة ، وقد حقق تقدماً متواضعاً يفوق قليلاً الحد الأدنى من السلم الوظيفي الخاص به ، حيث لم يكن في واقع الأمر شغوفاً بعمله ولكنه كان يوفر له عائداً معقولاً يستطيع من خلاله أن يسد نفقاته ونفقات أسرته ، وكانت زوجته أيضاً تعمل لجزء من الوقت . كانت هوايته هي أعمال النجارة ، حيث كان يعشق صنع الخزانات والكراسي .

عندما بلغ الخامسة والأربعين من عمره ، أخبره رئيسه في العمل أن القسم سوف ينتقل إلى موقع جديد في نفس المدينة ، وترك له حرية الاختيار إما أن يواصل عمله وينتقل إلى نفس المكان أو يقبل بعرض متواضع مقابل ترك الخدمة . وأخذ يسأل نفسه : ما الذي يجب أن يفعله ؟ ثم بدأ يناقش الأمر مع زوجته ، وشعرا بالقلق حيال المستقبل خشية ألا يتمكن " هاري " من الحصول على وظيفة جديدة لدوام

كامل ، فضلاً عن أن القيمة الإجمالية التي سوف يحصل عليها مقابل تركه العمل لم تكن كافية لتغطية نفقات كل هذه المدة ، ولم يكن قد سعى مطلقاً من قبل للارتقاء بنفسه ، كما أنه لم يكن واثقاً من قدرته على إقامة عمله الخاص الذي كان يسعى إليه وهو العمل في مجال الأثاث والنجارة ، وشعر أنه ممزق بين حرصه ورغبته في فتح مجال عمل جديد ؛ ومن ثم قرر أن يحصل على المساعدة وحدد موعداً لمقابلة أحد المدربين .

وبمساعدة المدرب ، استطاع " هاري " أن يدرك أنه كان بالفعل يملك العديد من الصفات التي كان يحتاج إليها . لقد كان يجيد العمل اليدوي كما كان يملك خبرة واسعة في مجال الأثاث ، وكان يحظى بثقة وقبول الناس ، وكان بوسعه أيضاً أن يخطط الميزانية ويدير الأمور المادية . ولذلك فقد قرر أن يبحث عن أي برنامج تدريبي في هذا المجال لكي يساعده على المبادرة بإقامة عمله الخاص . وبقليل من التخوف ولكن بالكثير من الثقة التي بات يتمتع بها بعد أن أصبح مدركاً لكم المزايا الشخصية التي يتمتع بها والمساندة العائلية ، قرر أن يقبل المجازفة . وعلى الرغم من أن نمو عمله الجديد قد بدا بطيئاً في بادئ الأمر ، إلا أنه سرعان ما نمى وازدهر في النهاية ، وبدأت سمعته الطيبة تذيع بين العملاء الذين كانوا يوصون أصدقاءهم بالتعامل معه . وبعد بضع سنوات ، أدرك أنه بلا شك قد اتخذ القرار الصائب ، ولكن زوجته ذكرته أنه كان صائباً فقط لأنه كان واثقاً بداخله من صحة القرار .

■ استثمر شخصك

لقد استثمر " هاري " شخصه ، وربما يكون هذا هو أهم ما يمكن أن نفعله على أي مستوى . لقد اعتاد الكثيرون على وضع الآخرين واحتياجاتهم في المقام الأول مع توجيه ما تبقي من انتباه لأنفسهم . ولكننا نعرف من خلال تجربتنا كمدربين أن الأمر يجب أن يسير في الاتجاه الآخر . ففقط إن نجحنا في تنمية أنفسنا بالشكل المناسب ، سوف نملك ما يكفي من المصادر لتنمية الآخرين .

لـن يكـون بوسـعك أن تقـوم برحلـة إن كانـت خزانـة الوقـود خـاويـة ، وإن شرعت في البدء وهي قليلة الوقود فسرعان ما سوف ينفد .

إن الاستثمار يمكن أن يحدث من خلال عدة طرق وعلى عدة مستويات . فكِّر في كم الاستثمار الذي توجهه لنفسك من خلال الطرق التالية :

- الوقت المخصص لنفسك .
- الاسترخاء .
- الحافز الجديد .
- الهدايا وألوان الأطعمة .
- المرح .
- الأنشطة الترفيهية خارج العمل .
- أداء الأشياء التي تحبها .
- قضاء الوقت مع الأشخاص الذين تحب البقاء معهم .
- الثناء على نفسك .
- تقدير تفردك .
- إنفاق المال على نفسك على نحو يدعم حياتك ومهاراتك وفرصك .
- الاحتفاء باحتياجاتك .

إن الاستعانة بمدرب هي طريقة أخرى لاستثمار نفسك ، ولكننا نحب أيضاً أن تمتلك القدرة على تدريب نفسك . إذن ، ما مدى كفاءتك كمدرب ذاتي ؟

فيما يلى نذكر مرة أخرى بإيجاز بعض ملامح عملية التدريب :

- الجهد التعاوني .
- النتائج الواضحة .
- الجهد المنتظم ، الذي يحظى بمراقبة دائمة للتأكد من صحة التوجـه نحـو الأهداف المتفق عليها .
- اللقـاءات المنتظمـة (سـواء وجهـاً لوجـه ، أم عـبر الهـاتف ، أم البريـد الألكتروني) .

- الابتعاد عن إصدار حكم متطرف على الأشياء بأنها جيدة أو رديئة ، ناجحة أو فاشلة .
- طريقة تفكير تتسم بحب الاستطلاع والوعي .

كلما غيرت من نظرتك إلى نفسك وطريقة تعاملك معها ، وكلما تواءمت مع الصورة التي رسمها لك التدريب ، تحسن مستواك كمدرب لنفسك ولأي شخص آخر .

التدريب الذاتي

لكي تنجح في تدريب نفسك بشكل أكثر كفاءة ، يجب أن تضع في اعتبارك النقاط التالية :

- ما أكثر شيء تجيد فعله بنفسك ؟ كيف تفعل ذلك ؟
- ما الأشياء التي تبدو أقل تمرسا عليها ؟
- كيف يمكن أن تساعدك الخطوة الأولى على أن تصبح أكثر تمرساً ؟
- ما أول تحسن يمكن أن تقدم عليه ، ومن ثم تقوم بتدريب نفسك بناءً على ذلك ؟
- ما الذي يمكن أن تقوم به بعدها ؟

■ ابن تقارباً مع نفسك

إن فكرة بناء التقارب مع النفس لا ترد على ذهن معظم الناس ، حيث يحصرون فكرهم في كيفية بناء التقارب مع الغير . عندما يكون هناك تقارب ، سوف يكون لك المزيد من التأثير على الغير ، وهنا سوف يكون بوسعك أن تبادر بتقديم اقتراحات تجد فرصتها في إصابة القبول . إن ذلك يصح على الغير ، ولكنه يصح بنفس الدرجة على نفسك ؛ فأنت بحاجة لبناء هذا التقارب مع نفسك لكي تصبح أكثر فاعلية في أدائك .

إن بناء تقارب مع نفسك يشبه تماماً بناء التقارب مع الآخرين . إنه يتطلب التفاتاً خاصاً واحتراماً صادقاً على مستوى عميق ، فالناس عادة ما يتصرفون على نحو يقلل من احترامهم لأنفسهم . فأحياناً ـ على سبيل المثال ـ قد يقفزون إلى تكوين فكرة سلبية عن أنفسهم ككل بدلاً من مجرد الاكتفاء بمجرد توجيه النقد إلى أنفسهم .

عندما يسعى شخص ما لإقامة تقارب مع شخص آخر ، فإن البرمجة اللغوية العصبية ترى أنه بحاجة لأن يبدأ من " حيث انتهى الشخص الآخر " . وهذا هو ما يحدث بشكل طبيعي ، بل يمكن أن يحدث بشكل متعمد . وهذا يعني إدراك وضع الطرف الآخر والأمور التي تشكل أهمية بالنسبة له ، وإظهار هذا القبول بالوسائل اللفظية وغير اللفظية ، ويعني كذلك قبولك لحالتك التي أنت عليها في هذه اللحظة بدلاً من الإغراق في الأحكام أو الاقتراحات بهدف التغيير .

نفس الأمر ينطبق على نفسك إن سعيت لبناء تقارب معها . ابدأ من النقطة التي تقف عندها الآن . بالطبع أنت لست بحاجة لأن تتظاهر بأن كل ما فيك رائع وعظيم ومدهش ، فالتقارب سوف ينهار أيضاً أمام أي إطراء غير واقعي تماماً كما يحدث بالنسبة لأي نقد جارح أو أي واجبات وفروض غير مبررة . نحن نعلم أننا لسنا مثاليين ، ولكننا بحاجة لأن نعيد تذكير أنفسنا بأننا قد بذلنا أقصى ما في وسعنا .

وقد أوضحت البرمجة اللغوية العصبية أن المدرب الكفء بحق هو الذي يتحرك انطلاقاً من هذا الافتراض الجدير بالاحترام ، وهو أننا نبذل أقصى ما بوسعنا . وهذا هو ما يجدي بنفس الدرجة عندما نتولى مهمة تدريب أنفسنا . وحتى عندما تمضي الأمور على ما يرام ، فإنه من الضروري أن تحافظ على علاقاتك المحترمة والهادفة والمساندة مع نفسك .

■ الاحتفاء بالجوانب المختلفة من شخصيتك

هل تستخدم أحياناً التعبير التالي : " إن جزءًا مني يريد ذلك بينما جزء آخر يريد شيئا آخر " . إنها إحدى التجارب الشائعة ، وقد تُعد إشارة إلى

الافتقار إلى التقارب الداخلي . أما في الحالات المتطرفة فقد تكشف عن صراع قائم بين القيم والأهداف والاهتمامات المختلفة التي قد تكون بداخلك .

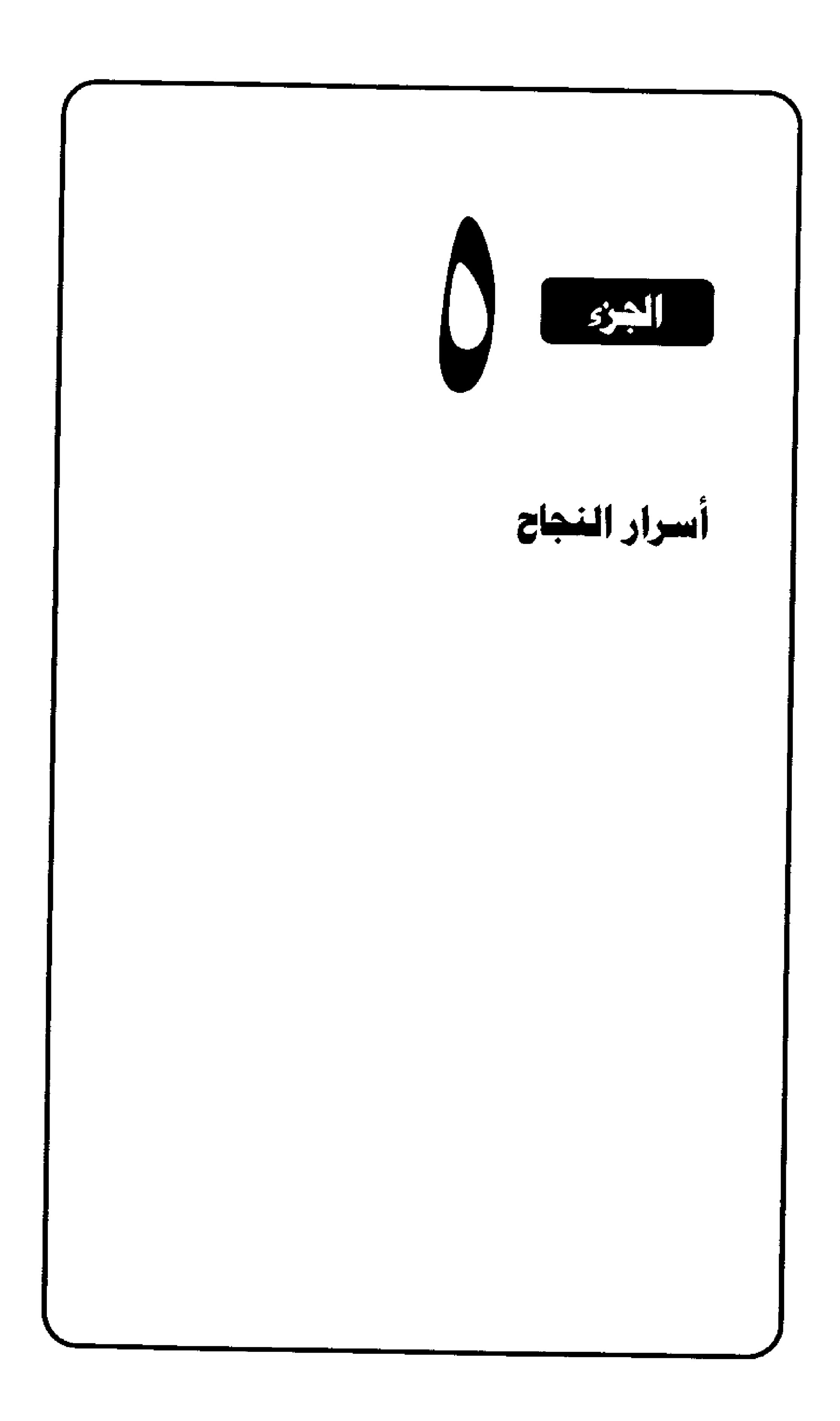
وختاماً نحن بحاجة لأن نعثر على طرق لخلق تناغم وانسجام مع أنفسنا . إن بإمكاننا أن نستخدم القدرة التي نملكها لكي نتفاعل مع أنفسنا على المستوى الداخلي للبحث بشكل لائق عن كل ما يتطلع إليه كل جانب من جوانب أنفسنا ؛ لكي نقتفي أثر كل رغبة في العمق ؛ ولكي نساعد كل جانب من جوانب أنفسنا على التعرف على القيم التي تحركه في محاولة لتحقيق ما هو هام بالنسبة لنا . إن قمت بذلك بالفعل ، فسوف تفاجأ بكم المعلومات التي سوف تحصل عليها ، والتي سوف تتمثل أحياناً في شكل كلمات وأحياناً أخرى في شكل صور أو مشاعر .

إن أحد هذه الجوانب حسنة النية هي ما أطلق عليها " جالاواي " الذات الثانية ، والتي ينظر إليها هو ومطورو البرمجة اللغوية العصبية بوصفها الذات التي تلعب دوراً بارزاً في حوارنا الداخلي مع أنفسنا . إن هذا الصوت الداخلي يخبرنا بالكيفية التي يجب أن ننجز بها الأشياء وما لا يجب أن نقوم به ؛ إنه الصوت الذي يوجهنا بالترغيب أحياناً وبالترهيب أحياناً أخرى ؛ إنه يسعى دائماً للنقد والتذكير والحط من شأننا ، ولكنه أيضاً الصوت الذي يسعى - بطريقته الخاصة - إلى حثنا على بذل الجهد لتحقيق الأفضل بالنسبة لنا . نحن بحاجة لبناء تقارب مع هذا الصوت الأخلاقي الذي يصدر أحكاماً كما هو الحال تماماً بالنسبة لأي جانب من جوانب أنفسنا . نحن بحاجة للتعرف على ما يسعى لإنجازه .

إنه يسعى عادةً لأن يحول دون وقوعنا في المشاكل ، أو الحرج ، أو الفشل ، أو الألم ، ولكننا يجب ألا نقف عند هذا الحد . فأحياناً نكون بحاجة لأن نتعامل مع هذا الصوت وأن نواصل الحوار معه بدلاً من أن نستسلم له بلا قيد ، ونكون بحاجة أحياناً لأن نسبر أغوار طرق أخرى لتحقيق نفس الأهداف ، وأحياناً نكون فقط بحاجة لإعادة تركيز وعينا على ما يجري حولنا بالفعل لأنه قد يكون مختلفاً تماماً عما يخشاه أو يترقبه هذا الجانب . إن التعامل مع هذا الصوت يعتبر جزءًا هاماً من التدريب الفاعل مع النفس .

في المرة القادمة سوف تلحظ - من خلال إصغائك وتواصلك مع حوارك الداخلي - أنك تصعّب على نفسك الأمور ، حيث تنتبه لكل ما يقال بداخلك

وترجع لتقييم الحوار . هل تجد أن ما تسمعه يتسم بالحكمة ويحقق لك الفائدة ويمنحك الثقة ؟ ما تأثير النبرة الصوتية لما قد قيل عنك ؟ عادة يكون مجرد تغيير النبرة وقوة الصوت الداخلي كفيلان بتحقيق استفادة الشخص من المحتوى مع تجنب الشعور بالاستياء كلية . يمكنك أن تجري كل التعديلات الخاصة بالمسارات الفرعية للحواس على وقع الصوت ـ كما يروق لك ـ إلى أن تشعر بمزيد من الارتياح مع ذاتك (انظر صفحة رقم ١١٠) . وقد عبر أحد عملائنا عن ذلك قائلاً : " إن ما كنت أنظر إليه بوصفه عدو لي قد بات الآن حليفاً " .



الجزء ٥

أسرار النجاح

مقدمة

ترشدنا البرمجة اللغوية العصبية إلى الأساليب الناجحة في العمل والحياة ، وإلى الطريقة التي تعمل بها هذه الأساليب . وفي هذا الجزء من الكتاب سوف نعرض عليك كيف أن البرمجة اللغوية العصبية يمكن أن تساعدك في بعض الجوانب الرئيسية في حياتك مثل تنمية الاعتزاز بالذات ، والعلاقات ، ودعم العقل والصحة والثروة ، والسعادة والعمل ، والانتعاش الروحي ، ويقدم لك كل فصل أربع طرق أساسية عن كيفية عمل شيء ما . إن الاقتداء بنموذج يتمتع بقدر كبير من الاعتزاز بالذات ـ على سبيل المثال ـ سوف يكشف لك عن أن هذا الشخص يتسم دائماً بأربعة أشياء وهي : حس مرتفع بالذات ، وحب للذات ، وتحكم في الحالة ، ووضوح الهدف والرؤية . إن الفصل الذي سوف نطرح من خلاله موضوع الاعتزاز بالذات سوف يركز ـ انطلاقاً من ذلك ـ على معنى هذه القيمة في الحياة العملية ، وسوف يكشف لك طرق الاستفادة من البرمجة اللغوية العصبية وأدواتها المحددة التي سوف تساعدك .

وسوف نتبع نفس الأسلوب مع كل جوانب الحياة الأساسية . وسواء كنت تسعى لإجراء تحسين في جانب واحد أو إجراء تحسين إجمالي على كل مناحي عجلة حياتك ، فسوف تتعرف على العديد من الطرق التي سوف تساعدك من خلالها البرمجة اللغوية العصبية على التغير نحو الأفضل ، فضلاً عن الكشف عن الوصفات التي تطبقها بالفعل لتحقيق النجاح حتى تضمن مواصلة استخدامها مرة أخرى .

الفصل ١٢

تقدير الذات

إن تقدير الذات من الأمور الهامة وهو يفوق مجرد التحلي بالثقة بالنفس . إن مجرد كلمة " تقدير " تكشف لنا عن مدى أهمية هذه القيمة . إن كلمة " تقدير " بالإنجليزية أو esteem على صعيد علم دراسة أصل الكلمات مشتقة من كلمة لاتينية الأصل هي aestimare بمعنى " إضفاء القيمة على شيء ما " ، كما أنها تشترك في نفس الأصل مع كلمة estimate . إذن فإن كلمة تقدير الذات من الناحية اللفظية تعني القيمة التي نضفيها على أنفسنا .

إذن ما المكونات الرئيسية لتقدير الذات ؟ إن الشخص الذي يتمتع بدرجة كبيرة من تقدير الذات يتمتع بحس قوي بها ؛ إنه يحب نفسه ، كما يستطيع أن يتعرف على حالته الداخلية ويتحكم فيها ويملك رؤية واضحة لهدفه . إن مثل هذه الأشياء لا تولد مع الفرد ؛ لذا فنحن نستخدم عبارات : " كيف تفعل كذا ، " والتي سوف ترد فيما بعد لكي نركز على إحدى دعائم الافتراضات المسبقة للبرمجة اللغوية العصبية ، والتي تقول : إنك يمكن أن تتعلم ما يفعله الآخرون . هذا هو موضوع هذا الجزء من الكتاب : طرح أفعال الشخص الذي يتمتع بدرجة كبيرة من الاعتزاز بالذات وتقسيمه إلى أقسام منفردة وبسيطة حتى تشرع في تعلم كيفية تحقيق ذلك أنت أيضاً .

إن الجمع بين الطرق الأربع للكيفية سوف تمكن أي شخص من دعم تقديره لذاته .

كيف تدعم إحساسك بذاتك

إن بعض الأشخاص الذين يسعون للتدريب يذكرون أن السبب هو افتقارهم للثقة بالنفس . وكما رأينا ، فإن تقدير الذات يعني كيفية لإعطائها قيمة ، بينما الثقة بالنفس تكون متصلة بالأفعال . إن كلمة " الثقة بالنفس " تعني التعويل على النفس ، أي أنها في الأصل توحي بأن هناك قدراً من التحدي أو السعي لإنجاز مهمة ما . ولمزيد من التحديد ، فإن الثقة ترتبط عادة بشكل من أشكال الكفاءة . فنحن نثق في قدرتنا على عمل شيء ما ، أو التصرف على نحو ما في موقف ما أو في مواجهة تحدٍ ما .

وقد وجدنا من خلال التجربة أنه من الصعب أن يحقق الشخص ثقته بنفسه ما لم يكن يملك تقدير ذاته .

كانت " جو " تعمل كمعلمة في إحدى المدارس ، وسرعان ما حظيت بثقة رئيس القسم الذي كانت تعمل به نظراً لكفاءتها الواضحة وقدرتها ، حيث كانت ذكية وكفئاً ومجتهدة في عملها ، كما أنها كانت تجيد التعامل مع الأطفال ، وكانت تعرض دروسها بشكل واضح ومشوق ، أي أنها كانت بشكل إجمالي مكسباً حقيقياً للقسم . بعد مضي عام ، رشحها مدير القسم للحصول على ترقية ، ومن ثم حصلت على بعض المسئوليات الخاصة مع زيادة متواضعة في الأجر . وبعد بضع سنوات أصبح أحد مناصب رئاسة القسم في إحدى المدارس المجاورة شاغراً ، فحثها رئيس القسم الذي كانت تعمل به على ترشيح نفسها لشغل المنصب ، وأكد لها أنه في الوقت الذي يسوءه بالطبع أن يخسرها ، فإنها كانت تستحق هذه الترقية في مجال عملها ، كما أكد لها أنها تملك كل المقومات التي تؤهلها للوظيفة . ولكن " جو " أصيبت بصدمة عندما سمعت الاقتراح وشعرت أنها لم تكن تملك الكفاءة الكافية التي تؤهلها للتفكير في ترشيح نفسها . لقد كانت " جو " تجيد اختلاق الأسباب التي تحط من قدر أي إطراء يوجه إليها ، وكانت تقول لنفسها دائما أنها لا تستحق الثناء ، وأن أي شخص يمكن أن يؤدي عملها

بنفس الكفاءة ، وأنه في يوم من الأيام سوف يدرك أحدهم أنها لم تكن بهذه الكفاءة التي يصورونها ... وهكذا ؛ وبالتالي لم تتقدم للوظيفة .

هناك كثيرون مثل " جو " ممن يفتقرون إلى تقدير الذات ، ولا يملكون القدرة على تعميم النتائج الجيدة التي يحصلون عليها بشكل دائم أو تقدير ما يحصلون عليه من إطراء . إنهم - بشكل أو بآخر - لا يملكون القدرة على " سماع " الإطراء ، ولعل هذا هو السبب هو الذي جعل " جو " تفتقر إلى الثقة اللازمة للتقدم للوظيفة ؛ وهو ما ينطبق على العديد من الأشخاص الذين يفتقرون إلى الاعتزاز بالنفس ؛ ولذا فإن حجم إنجازهم يأتي دائماً أقل كثيراً مما كان يمكن أن يحققوه بالفعل . قد تمر السنوات الطوال وربما سنوات حياتهم بالكامل وهم يحطون من قدر أنفسهم أو حتى يشعروا بانعدام القيمة .

علينا أن نتعرف على الطريقة التي يفكر ويتصرف بها الشخص الذي يفتقر إلى ذلك الإحساس بتقدير الذات . من هنا فرض هذا السؤال الأساسي للبرمجة اللغوية العصبية نفسه من جديد : " كيف يفعل هذا الشخص ذلك ؟ "

كانت " ليز " تعتز بنفسها . فقد كانت طالبة مجتهدة في المدرسة كما كان لديها الكثير من الأصدقاء ، وكانت أول وظيفة لها ممتعة ، حيث كانت تعمل في مكتب زاخر ، ولكنه في الوقت نفسه كان لا يفرض عليها بذل الكثير من الجهد . وعندما بدأت الشركة التي تعمل بها تتوسع ، وكانت بصدد الانتقال إلى مقر أوسع ، وشرعت " ليز " تساعد مديرها في الإعداد لتلك النقلة التي كانت تنطوي على بعض الإجراءات المعقدة مثل نقل بعض المعدات والأثاث في وقت قصير ، ومع أقل قدر ممكن من إهمال العملاء أو إزعاجهم بذلك . لم تكن " ليز " تنظر إلى مطالبتها بالمساعدة في هذا الأمر بوصفه أمراً مميزاً أو خاصاً على الرغم من أن رئيسها في العمل كان قد اختارها هي على وجه التحديد نظراً لكفاءتها وهدوئها الدائم حتى في ظل الضغوط . وقبل الانتقال الفعلي إلى المقر الجديد بيومين ، أصيب المدير بفيروس في المعدة . فطلب المدير الإقليمي من " ليز " أن تشرف على مهمة الانتقال نظراً لأنها كانت على دراية بكافة التفاصيل منذ البداية . أخذت " ليز " نفساً عميقاً ووافقت . لقد

كانت ـ على أية حال ـ على علم بمعظم الترتيبات التي أعدت ، كما أنها في حال غياب أي معلومة ، كان بوسعها أن تتصل بمديرها على الفور في منزله .

ولا يقتصر الأمر على كون " ليز " أكثر مرونة من " جو " . فعندما وضعت في موضع الاختبار ، كانت تشعر بالتواؤم مع نفسها ، وهذا يعني أنها كانت تستمد طاقتها من ثقتها بنفسها ؛ تلك الطاقة التي كانت بحاجة إليها لكي تضطلع بمسئولية كهذه بشكل مفاجئ .

إن كلتا الشابتين تتمتعان بالقدرة والكفاءة ، ولكن في الوقت الذي تفتقر فيه " جو " إلى الإحساس بقيمتها ، فإن " ليز " كانت تؤمن بنفسها وبقدراتها .

ماذا عنك أنت ؟

إليك بعض الأسئلة التي يجب أن تطرحها على نفسك :

- ◀ هل يمكنني تقبل أي إطراء بشكل مباشر بدون تشويه معناه اللفظي أو بدون التصدي له ، أو إعادة تفسير معناه داخل نفسي ؟
- ◀ هل أخشى أن أطرد من عملي في يوم من الأيام ؟
- ◀ هل يمكن أن أعد قائمة من خمسة أشياء أحبها في نفسي بدون تردد ؟
- ◀ كيف تكون استجابتي (على المستوى الداخلي والخارجي) عندما يطلب مني أن أحاول القيام بشيء لم يسبق لي القيام به من قبل ؟
- ◀ ما الذي أقوله لنفسي عندما أكون بصدد عمل شيء صعب أو مثير للتحدي ؟

هل توحي إجاباتك بتقبلك لذاتك ، وأنك تنظر إليها بعين الاعتبار ، أم أنها توحي بأنك لست راضياً تماماً عن نفسك ، وأنك تسعى لانتقادها وانتقاد قدراتك ؟ قد تجد أنه من المفيد أن تكتب الإجابة حتى تكون كمرجع معيارى لك فيما بعد عندما تنجح في إجراء تغيير .

دعنا نعاود النظر إلى هذه الأسئلة من جديد ونتعرف على بعض وسائل البرمجة اللغوية العصبية اللازمة لتغيير الأشياء .

المجاملات

إن من أبسط وأكثر الطرق فاعلية لتقبل المجاملة هو قول " أشكرك ". تذكر مجاملة قالها لك شخص ما ؛ اسمعها بداخلك أو قلها لنفسك بصوت مرتفع وقل : " أشكرك " . قد تكون بحاجة للتدرب على ذلك باستخدام النبرات الصوتية المختلفة ، ومع تغيير تعبيرات الوجه إلى أن تعثر على الطريقة الأكثر ملاءمة لك والتي تبدو طبيعية . تدرب عليها أمام المرآة ، إن كان هذا يساعدك إلى أن تشرع في الاستجابة للمجاملة بشكل طبيعي . وعندما يقدم شخص في المرة القادمة على مجاملتك ، لا تتردد ولا تخف إن سعت طريقة استجابتك القديمة في رفض المجاملة للاستحواذ عليك ؛ وإنما تماسك فحسب ، وابتسم قائلاً : " أشكرك على أية حال " .

كشف المستور

سل نفسك بصدق : ما الشيء الذي لا أريد أن يعرفه الآخرون عني ؟ سوف تكون الإجابة على الأرجح هو أنك لا تريدهم أن ينظروا إليك ويفكروا فيك بنفس الطريقة التي تنظر بها إلى قدراتك . إن هذا الشكل من أشكال الخوف يكون في الغالب ذا صلة بما تتصوره أنت وليس بالواقع . إذن ، لقد حان وقت اختبار الواقع . إن الغالبية الساحقة للأشخاص الذين يشعرون بانعدام القيمة (تجاه قدراتهم في العمل ـ على سبيل المثال ـ أو حيال جاذبيتهم الشخصية) يحطون من قدر أنفسهم . إن ما ينبغي عليك عمله هو أن تلقي نظرة فاحصة على غيرك ممن يتسمون بالرضا عن النفس لكي تدرك أن الرضا والكفاءة ليسا مرتبطين بالضرورة ! كما يجب أن تلقي نظرة على كل الأزواج في الأماكن العامة ؛ عندها سوف تدرك أن الجمال هو ما يراه كل فرد على هواه وبعينه وليس حكماً عاماً . قد يساعدك هذا أيضاً على أن تطرح بعض أسئلة البرمجة اللغوية العصبية المفيدة لكي تكشف عن الأسباب الأخرى التي تكمن وراء خوفك .

- ما الذي يحول (دون شعوري بالرضا عن نفسي) ؟
- ما الذي سيحدث إن شعرت (بالرضا عن نفسي) ؟

تقبل الذات

خذ قطعة من الورق ودون عليها أي شيء يمكن أن يجول بخاطرك عما يعجبك في ذاتك . قد يكون ذلك شكل أظافر يدك . أو تلك الغضون عند جانب عينيك ، أو قدرتك على جمع الأرقام بسرعة ، أو سعيك الدائم لقول الحقيقة . واصل جمع العناصر مهما كانت صغيرة على مدى أسبوع كامل . وبينما تكتشف هذه الجوانب من نفسك ، اختبرها وقيمها في ضوء المستويات المنطقية (انظر صفحة ٦٨) . فكرٍ في معتقداتك وقيمك وقدراتك وسلوكك والبيئة التي تحيط بك . قد يسهل عليك أن تجد عناصر على هذه المستويات أكثر من العناصر التي يمكن أن تندرج تحت الهوية ، ولكن بالطبع فإن مواصفاتك المرتبطة بكل مستوى من هذه المستويات يسهم في تشكيل تفردك على مستوى الهوية .

تجربة أشياء جديدة

إن تجاوبت بقلق وخوف مع أى تجارب جديدة ، يمكنك أن تعبر عن أسوأ التوقعات التي تصورتها في عقلك . أحياناً قد يكون هذا كافياً في ذاته لكي تدرك مدى زيف هذه المخاوف ، ولكن إن كان أسوأ توقع جائز الحدوث بالفعل فعليك أن تفكر في كيفية مواجهته . فكرٍ في شخص ما يمكن أن يساعدك على مواجهته ، كيف ستتصرف حيال الأمر ؟ بدلاً من أن تدفن مخاوفك ، أفصح عنها وابحث عن استراتيجية للتعامل معها ، فغالباً ما ينجح أى من هذه الأساليب في تشتيت القلق . فإن لم يفلح ، فقد يكون حدسك سليماً ، وهنا يجب ألا تفعل ذلك !

ما تخبر به نفسك

أوضحت البرمجة اللغوية العصبية إلى أي مدى يمكن أن تكون الحوارات الداخلية ذات تأثير هائل على الشخص . فإن كنت تخبر نفسك بأنك يجب ألا تعرض نفسك للسخرية ، أو تذكر نفسك كيف سارت الأشياء على غير ما يرام في المرة السابقة ، أو تشير إلى مدى افتقارك لأية كفاءة ، فقد يكون لهذا الصوت

الداخلي الصغير بالغ الأثر في تفاقم مشكلتك . ما الذي كان يمكن أن تقوله لشخص آخر في نفس موقفك إن كنت تسعى لتشجيعه ؟ فكِّر في الطريقة التي سوف تسعى لمساعدته بها ، ثم دوِّن الكلمات كتابياً إن رأيت أن هذا سوف يكون مجدياً ، ثم رددها على نفسك بأكبر قدر ممكن من الإقناع . إن مراقبة وتغيير حوارك الداخلي يمكن أن يكون أداة بالغة الفاعلية لتحسين كيفية شعورك حيال نفسك . ولأننا ننخرط في هذا الحوار كثيراً ، ففي كل مرة تدعم فيها هذا الحوار الداخلي بحيث يكون مسانداً للذات ، سوف يكون بوسعك أن تُحدث فارقاً حقيقياً على مستوى تقديرك لذاتك وثقتك بنفسك .

كيف يمكن أن تقول أن هذا الشخص يتمتع بتقدير الذات ؟

هل تقدير الذات من الأمور التي يمكن أن تلحظها ظاهرياً من الخارج ؟ نعم ... في الغالب يمكن ملاحظتها . وأحد أكثر المؤشرات دقة هي أن الشخص المعتز بذاته لا يكون بحاجة إلى إثبات نفسه . وهذا يعني أنه لن يقدم عادة على الآتي :

- التفاخر .
- الحط من قدر الآخرين .
- الاستعراض .
- إيهام الآخرين بأنه يعرف أشخاص مهمين .
- الاستحواذ على الحديث .
- إخبارك بمنجزاته .

إن الشخص الذي يفعل ما سبق يفتقر عادة إلى تقدير الذات .

منذ بضع سنوات ، كانت " ويندي " تتحدث في منظمة قومية للمرأة ، حيث كان أكثر من ٦٠٠ عضوة قد اجتمعن معاً للاستماع إلى مجموعة من المتحدثين . كانت إحدى المتحدثات معروفة على المستوى القومي وكانت قد استرسلت في حديثها بمنتهى اليسر قبل أن يعتلي

الجمع خشبة المسرح للتندر ببعض التجارب التي وقعت لهم مؤخراً بدون أن تصدر من إحداهن أي بادرة توحي بالتخوف أو القلق من التحدث أمام هذا الجمع الحاشد . ولكن " ويندي " لاحظت أن هذه المتحدثة الشهيرة لم توجه سؤالاً واحداً إلى أية متحدثة من المتحدثات ، كما أنها لم تبد أي اهتمام خاص بأي منهن كأفراد ، وإنما واصلت حوارها المنفرد المسترخي مولية كل تركيزها على نفسها ، أي أن الحديث كان يسير في اتجاه أحادي . شعرت " ويندي " أن هذه المرأة لم تكن هذه الشخصية الواثقة رغم كل شهرتها ، وقد تأكد لها ذلك في حوار لاحق مع هذه السيدة بعد انتهاء الخطبة ، وعندما اكتشفت تلك الشخصية الشهيرة أن " ويندي " كانت مدربة في البرمجة اللغوية العصبية طلبت منها أن تدلها على اسم مدرب يمكن أن تتعامل معه .

إن سلوكيات الشخص الذي يتمتع بثقة حقيقية بالنفس ستظل مختلفة تماماً مهما بلغت شهرته :

- إنه يتمتع بثقة ثابتة في نفسه .
- لا يبحث عن المجاملات ولكنه يتقبلها ؛ لأنه يعرف ما يستحقه .
- قد يكون متواضعاً إلى حد كبير .
- يقدر منجزات الآخرين ،واضحاً ويبدي عادة اهتماماً واضحاً بها .
- قد لا ينزعج من تلقي أي تقدير خارجي .

أما لغة جسده فهي تعبر عادة عن نفسها ؛ فهو يبدو في العادة مسترخياً ، ومستقيم القامة ، وهادئاً ومتوازناً في كل حركاته ، وصاحب قرار حازم لا يشوبه التردد ، كما أنه يجيد التواصل البصري .

من خلال تجربتنا ، اكتشفنا أن هناك الكثير والكثير من الأشخاص الذين على الرغم مما يبدو عليهم من كفاءة وثقة يفتقدون بالفعل الثقة بالنفس ويتشككون في قدراتهم (ربما تكون واحداً منهم) . قد يملك هذا الشخص القدرة على الدفاع عن الآخرين ولكنه يفتقر إلى ذلك مع نفسه . قد يكون حساساً ومتعاطفاً ، ولكن ليس بشأن حدوده الخاصة . ضع في اعتبارك عند مقابلة أي

شخص آخر أنه مهما بدا جاداً أو مسيطراً أو كفئاً بالفعل ولكن بدون جلبة ، فقد يبقى مفتقراً إلى تقدير الذات .

وكما هو الحال دائماً ، فإن صياغة النماذج سوف تكون مفيدة جداً في هذا الصدد . فكر في الأشخاص الذين ترى أنهم يتمتعون بحس قوي بالذات ؛ كيف يتصرف هؤلاء الأشخاص ؟ كيف يفكرون كما يتراءى لك ؟ ما الأمور التي تبدو هامة بالنسبة لهم ؟ ما هي معتقداتهم ؟ ما الذي يشعرك بأنهم يتمتعون بتواؤم حقيقي وصادق مع النفس ؟ وظِّف أفضل أداة مراقبة حسية يمكن أن تكون لديك وكذلك حدسك في هذا الأمر .

تصَّور أنك كنت تراقب نفسك من الخارج . كيف يمكن أن تشرع في إضافة ما تعلمته من صياغة نموذج التقييم الذاتي إلى قائمة كل ما تعلمته ؟

■ دعم تقدير الذات

هناك عدة طرق لتحسين ودعم تقديرك لذاتك . وفيما يلى سوف نطرح بعض وسائل البرمجة اللغوية العصبية البسيطة وفى نفس الوقت بالغة النفع في هذا الصدد :

- التصرف بناءً على افتراض ما .
- التركيز على ما هو مجدٍ .
- التقييم الإيجابي للأمور .
- قبول النفس كما هي .
- بناء التعاون مع الجوانب الداخلية المتصارعة .

التصرف بناءً على افتراض

إن نظرت ثانية إلى وصف الطريقة التي يقدم الشخص الذي يعتز بنفسه بها إلى نفسه ، فسوف تكتشف أن هناك وصفة للسلوك الخارجي :

- قف أو اجلس في استقامة .
- تحرك بشكل مدروس ومتعمد وهادف .
- احرص على التواصل البصري مع الآخرين .

نحن كمدربين كثيراً ما نلتقي بأشخاص جدد ، وقد تعلمنا من خلال التجربة أن نتعرف على الكثير من سماتهم الشخصية من خلال بعض التفاصيل البسيطة مثل تلك التي ذكرناها . ولكن الشيء الغريب في البرمجة اللغوية العصبية هو أنك إذا قمت بعمل نفس الأشياء التي يقوم بها الشخص الواثق بنفسه وبنفس طريقته ، فسوف تشعر على الأرجح بالثقة بالنفس .

إن البرمجة اللغوية العصبية تطلق على ذلك " التصرف بناءً على افتراض ما " . يمكنك أن تجرب هذه الطريقة في البيت ، أو المطعم ، أو أثناء الذهاب إلى المكتب . اذهب إلى المطعم وكأنك تنتظر أن يكون النادل رهن إشارتك . تحدث مع الشخص الذي يقدم لك الطعام في المحل ، أو الموظف الذي يقوم بخدمتك في المصرف وكأنك تتوقع أن تحظى كل مطالبك بالاحترام . قف في شموخ وأرخ أكتافك وارجع إلى الخلف مع تجنب أي انحناء قد يوحي بأنك في موقف دفاعي قبل أن تتفوه بكلمة . انظر إلى الشخص الذي تتحدث معه أثناء الحديث . تحدث بطريقة أكثر بطئاً من تلك التي تتحدث بها في العادة إن كانت العصبية تدفعك دائماً إلى التعجل ، أو تحدث بصورة أكثر وضوحاً إن كنت تتسم عادة بالهدوء والتردد .

إن التصرف بناءً على افتراض ما قد يكون طريقة تصرف متعمد ولكنها ليست مخادعة . وسوف تجد أنك عندما تقوم بهذه التغييرات سوف تصبح أكثر ثقة ، وكلما شعرت بمزيد من الثقة ، جاءت تصرفاتك أكثر طبيعية . إن كل ما فعلته هو أنك تصديت للدائرة القديمة من محو الذات والتخلي عنها ، ولكنك أنت الذي قمت بذلك وليس شخصاً آخر .

التركيز على ما هو مجد

إن المشاعر والسلوك يؤثران على بعضهما البعض ، فالسلوك يكشف عن المشاعر كما أنه يؤثر فيها . نحن نفترض ـ عادةً ـ أن تغيير السلوك هو ما

نحتاج إلى الإقدام عليه أولاً لكي نشعر بالاختلاف ، غير أنه من الأسهل في أغلب الأحوال أن تبدأ من الاتجاه الآخر .

إن الشخص الذي يفتقر إلى تقدير الذات سوف يركز انتباهه على ما لم يجد ، سوف يركز على التعليق الناقد بدلاً من أن يركز على الإطراء . على ما بقي عليه عمله أكثر مما حققه بالفعل . أما الشخص الذي يتمتع بتقدير الذات فسوف يعمد في نفس الموقف إلى ما هو مجد وإلى تكرار الإطراء وتذكير نفسه بمنجزاته . هذا لا يعني بالضرورة أنه شخص غير واقعي ؛ فقد يبقى واعياً ومدركاً لما بقي عليه عمله أو ما كان يمكن عمله بطريقة مختلفة ؛ ولكنه فقط يوظف المعلومة " الجيدة " لكي تكون بمثابة الوقود الذي يمده بالطاقة والحفز .

التقييم الإيجابي للأمور

فكِّر فيما حدث في يومك . نريدك أن :

- تأخذ وقتك في التلذذ باسترجاع ذكرى كل الأمور التي سارت على نحو جيد . امنح نفسك وقتاً لكي تدر نجاحك في هذا الصدد لكي تشعر بأنك في وضع أفضل ، ولكي تلحظ أنماط المشاعر المختلفة وكذلك الأفكار والسلوك في هذا السياق . إن هذه الطريقة سوف تسمح لك بالتعلم من الحدث وتكرار ما تعلمته كلما شئت .
- تسترجع في نفسك ثانيةً تفاصيل ما قد حدث ؛ فتكرار الشيء يساعد على تأصله في العقل .
- تثنى على نفسك . إن الثناء ينمى ويكافئ الشخص . وحتى في حال غياب الجميع ، وحتى إن لم يكن أحد على دراية بما قمت به ، سوف يبقى بإمكانك أن تغذي نفسك وتكافئها . أنت - في كل مرة - تبني اعتزازك بنفسك .
- تهدئ من روع نفسك إن لم يسر أمر ما وفق رغبتك أو ما كنت تتمناه . دع الجراح تلتئم قبل أن تطرق نفس الأمر ثانية . إن الجراح العاطفية لا تختلف عن الجسمانية في هذا الصدد . إن استغراق الوقت اللازم لمعافاة

النفس هو طريقك لمجاراة نفسك قبل أن تسعى لقيادتها ثانيةً . (للتعرف على العلاقة الهامة التي تربط بين المجاراة والقيادة ؛ انظر صفحة ٩٤)

- تفكر في أي شيء سار على ما يرام في الماضي مثل أي مشروع من مشروعات العمل . إن ذلك لا يعد مجرد طريقة للهروب من شيء غير سار في الوقت والمكان الحاضر . إنها طريقة هامة لمنع النفس من إصدار تعميمات خاطئة (كأن تقول لنفسك : " أنا لم أفلح أبداً في وضع الأمور في نصابها " ؛ " أنا حالة ميؤس منها ") . وكما سبق وذكرنا في برامج الماوراء (صفحة ٧٧) فإن التعميم يعتبر إحدى الطرق التي يمكن أن تطمس الواقع ؛ فإصدار تعميمات سلبية عن نفسك يمكن أن يجعلك بالفعل تضل طريقك .
- تذكّر نفسك بالأوقات والمشاعر السعيدة . إنها طريقة أخرى لتجنب التعميمات السلبية ، ولكنها تعتبر أيضاً طريقة لمساعدتك على تغيير حالتك لأنك كلما تصورت شيئاً ما على نحو حي ونابض (كما في حالة تذكر شيء يثير فيك إحساساً جيداً) فسوف يطرأ - بلا شك - تغير على حالتك الفسيولوجية ومزاجك العام .

إن لم تقم بتطبيق أي من هذه الأشياء ، فهل تلقي اللوم على نفسك الآن ؟ تعامل مع المعلومة بوصفها تغذية استرجاعية وعاهد نفسك على تطبيق واحدة منها ، على الأقل اليوم على أن تطبق باقي الطرق في الأسبوع القادم .

تقبل نفسك كما هي

أحد أحجار زاوية الاعتزاز بالذات هو تقبل النفس ، وهذا يعني تقبل نفسك كما هي . نحن لا نقصد بذلك تشويشاً غير واقعي على الأشياء التي تمثل صعوبة بالنسبة لك أو التظاهر بالمثالية ، وإنما نعني تحديداً ما توحي به الكلمات وهو أن تقبل نفسك كما هي . هناك الكثير من الأدلة التي وردت إلينا من خلال التحليل النفسي في المدارس تشير إلى أن الشخص بمجرد أن يقبل نفسه على نحو صادق وبدون أي توبيخ ، وبإدراك كل جوانبها بدون إدانة أية نقاط ضعف أو قصور فيها ، فإنه يشرع في اكتساب القدرة على النمو والتغير . وفي ذلك يقول المحلل النفسي " كارل روجرز " : " لقد وجدت أنني عندما أكف عن محاولة

تغيير نفسي فإن هذا التغيير يتحقق بالفعل ." نحن نؤمن بأن هذه المقولة صحيحة بشكل عام ؛ لأن محاولة تغيير النفس تتطلب قدراً من الجهد في أحد جوانب نفسك ، وقد تدفعك إلى تخطي بعض المقاومة الداخلية . فعندما تكف عن المحاولة ، تتوقف المقاومة ، لكن هذا لا يعني أنك لا تسعى للتغيير وإنما يعني أنك سوف تحقق التغيير بطريقة مختلفة .

قد نتصور في كثير من الأحيان أن قوة الإرادة هي التي سوف تتولى الأمر ، حيث نرى أننا نستطيع دفع وإجبار أنفسنا على إجراء التغيير . وعلى الرغم من ذلك ، فإن تجربتنا مع قوة الإرادة قد أثبتت أنها تكون في أوج فاعليتها عندما تقف بكل ثقلك لكي تساند التغيير الذي تسعى لإحداثه . إن محاولة إجبار النفس ما هي في واقع الأمر إلا محاولة من جانب واحد من أنفسنا للانتصار على جانب آخر .

بناء التعاون بين الجوانب الداخلية المتصارعة

في مثل هذه المواقف ، تفترض البرمجة اللغوية العصبية أن كلا الطرفين من أنفسنا يملك دوراً حقيقياً ليلعبه ، وأن كل طرف يسعى لتحقيق شيء ما بالنسبة لنا . إن البرمجة اللغوية العصبية تفترض - في واقع الأمر - أن كل السلوكيات تنطوي على نوايا إيجابية ، وأن الأشياء العظيمة يمكن إنجازها إذا ما كففنا عن محاولة الاعتراض على أي من هذين الجانبين ، وإنما عن طريق محاولة تبين ما يسعى كل جانب لتحقيقه لنا . نفس الشيء ينطبق على الصراع بين قوة الإرادة والجانب الذي يتصدى لها . فعندما يسعى شخص ما إلى إنجاز نتيجة معينة موظفاً قوة إرادته ، فإن ما يسعى لعمله في الواقع هو محاولة لفرض شيء ما يريد تحقيقه على مستوى معين على جانب آخر يسعى لتحقيق نتيجة أخرى . إن قوة الإرادة تعبر غالباً عن رغبات العقل الواعي أو مفهومها لما ينبغي عمله ، أما الاعتراضات فهي تعبير عن جوانب أخرى من نفسك .

حاول " أليكس " على مدى سنوات أن يقلع عن التدخين ، ولكنه كان يفشل في كل مرة . وبتطبيق البرمجة اللغوية العصبية ، قرر أن يتعرف بشكل واضح على كل الإيجابيات التي يقدمها له التدخين . وقد

تبين له أن من بين هذه الإيجابيات أنه كان ينظر إلى التدخين بوصفه مكافأة ؛ بوصفه تسرية عن النفس حال التعرض للضغوط ، فقد كانت السيجارة تمنحه وقتاً للتفكير ، وشعوراً بالنضج ، كما كانت تعد بمثابة شيئاً يمكن أن يشغل به يده حال تواجده مع الآخرين ، كما أنها كانت تمنحه شكلاً من أشكال الترابط والألفة مع صحبة الزملاء المدخنين الذين كانوا يجتمعون معاً خارج المكاتب بغرض التدخين . وفي كل مرة كان يسعى فيها للإقلاع عن التدخين ، كانت احتياجاته تقف في طريق رغبته . ولكن بالتعاون مع مدربه ، تعرف " أليكس " على وسائل بديلة لتلبية هذه الاحتياجات . لقد ظل متعلقاً بالسيجارة ، لكن معدل تدخينه ـ على الرغم من ذلك ـ بدأ يقل إلى أن توقف نهائياً .

حتى الإجابات التي يمكن أن تبدو سلبية يمكن أن تكون ذات محتوى إيجابي .

كانت " ماري " ــ على سبيل المثال ــ تخشى المرتفعات . كانت هي وصديقتها شغوفتين بالتاريخ وكانتا تحبان استطلاع المباني القديمة ، ولكن " ماري " كانت تعجز عن تسلق الأبراج أو السير فوق سطح الكباري ذات الأسوار الضيقة . لقد كانت تدرك تماماً أنه لا خطر من هذه الأمور ولكنها كانت تعجز عن القيام بذلك على الرغم من محاولتها المضنية للتغلب على مخاوفها . وقد ازدادت الأمور سوءاً لأن صديقتها لم تكن قادرة على استيعاب سبب معاناتها من هذه المشكلة وكان تطلب منها دائماً أن " تكف عن هذه الحماقة " .

وفي إحدى المرات وبعد جولة رائعة قاما بها ، تجمدت " ماري " في مكانها من الذعر في منتصف سلم داخلى لأحد الأبراج الضيقة إلى أن تم إخراجها محمولة في النهاية وهي مغمضة العينين ، عندها فقط تذكرت " ماري " كيف أنها عندما كانت صغيرة كادت أن تسقط من فوق السلم . لم تسقط بالفعل وإنما كانت على وشك السقوط . وفي كل مرة كانت تصعد فيها إلى أعلى وتنظر إلى أسفل ، كانت هذه المشاعر تجتاحها ، وكان عقلها يسعى لحمايتها بتذكيرها بأكثر الصور حيوية حتى يجنبها الخطر المحتمل .

عندما اكتشفت " ماري " أن هناك تجربة سابقة تبرر شعورها على هذا النحو ، بدأت تشعر بتحسن كبير ، ومن ثم أصبحت قادرة على طلب المساعدة من خلال أحد محللي البرمجة اللغوية العصبية لكي تتعامل مع ما كانت تنظر إليه الآن بوصفه خوف غير مبرر .

وقد طبق معالج البرمجة اللغوية العصبية معها إحدى التقنيات السريعة شديدة الفاعلية والتي تسمى" بالعلاج السريع للرهاب أو الخوف المرضي " والذي ساعد العديد من الأشخاص على التعافي السريع والدائم من بعض أنواع الخوف المرضي المزمن والمثبط . لقد أدركت " ماري " أنه على الرغم من أن خوفها كان يبدو طبيعياً وملائماً للموقف الذي وقع لها في الماضي ، فإن خوفها قد عمم بحيث تحول كل موقف يحمل ولو قدر بسيط من التشابه مع الموقف الماضي إلى مثير يعمل على استثارة نفس الاستجابة . ومن خلال العلاج السريع للخوف المرضي ، استطاعت " ماري " أن تغير من استجابتها . وفي عطلة نهاية الأسبوع التالية ، كانت قد اعتلت أعلى المبني بصحبة صديقتها التي اعترتها الدهشة ، أما هي فلم تعد تشعر بالغباء بالمرة .

إن أحد العوامل الهامة لإجراء مثل هذا التغير هو تقبل وجود هذا السلوك غير المرغوب به بدلاً من عدم الرضا عنه أو محاولة مقاومته . فكّر في شخص تعرفه وتحبه ، وستجد أنه ليس مثالياً على الأرجح ، بل إنك إذا فكرت ملياً ، ستجد أنه يملك مجموعة من الصفات التي قد تثير حنقك في بعض الأوقات . ولكنك على الأرجح لا تريده أن يتغير بكل هذا القدر ؛ حيث إن صفاته المثيرة للحنق والاستفزاز قد تكون " الوجه الآخر للعملة " لإحدى الصفات أو أشكال السلوك الإيجابي النافع المثير للإعجاب . هل يمكن أن تنمي بداخلك هذا التقبل الكلي أو التسامح حيال نفسك ، أي أن تربط بين الصفات الجيدة والسيئة والسلوك المساعد والسلوك المعوق .

أحياناً قد يكون من المفيد أن تسأل نفسك إن كان هناك شخص آخر يتصرف بنفس الطريقة التي تتصرف بها ؛ فهل بوسعي أن أقبل تصرفاته هذه بوصفها جزءاً من تفرده الذاتي ؟ حتى إن كنت أريده أن يغير هذا السلوك بشكل أو بآخر ، فهل يبقى بوسعي أن أتقبله بشكل إجمالي ؟ إن كانت إجابتك هي عن

هذه الأسئلة " نعم " ، في الوقت الذي تدين فيه نفسك لامتلاك نفس الصفة أو السلوك ، فهذا يعني أنك تتعامل مع نفسك بمعيار أكثر صرامة من المعيار الذي تتعامل به مع العالم من حولك ، وهو من الأمور بالغة الشيوع . لذا عندما تفكر في هذه الصفة أو السلوك في شخص آخر ، سل نفسك : إلى أي مدى تتقبل منه ذلك ؟ إلى أي مدى يمكنك تفهمه ومسامحته ؟ هل تراه - على سبيل المثال - وكأنه نوع من أنواع غرابة الأطوار ؟ أم أنك تذكر نفسك بأشياء أخرى تثير إعجابك بذلك الشخص ؟ هل تدرك أن هذا لا يتكرر كثيراً ، وأنه ليس سيئاً إلى هذا الحد مقارنة بما يتمتع به نفس الشخص من صفات جيدة ؟ ما الذي سيحدث إن عاملت نفسك وأوجه قصورك بنفس الطريقة ؟ حاول .

■ نصائح لبناء تقدير الذات

١. **اشرع في معاملة نفسك كما لو كنت بالغ القيمة** - إن كنت تعامل نفسك باستمرار بنفاذ صبر كما لو كنت تفتقر إلى الأهمية والقيمة ، فما الرسالة التي تبعثها إلى نفسك ؟ تصور - على سبيل المثال - أنك قد تعرضت للتجاهل أو التهميش من قبل شخص آخر ، كيف سيكون شعورك ؟ فكر أيضاً فيما ستشعر بها عندما تتعرض للتجاهل والتهميش من قبل نفسك .

في المقابل ، فإن استشعارك لقيمة نفسك سوف يجعلك تشعر بالثراء والتقدير . إذن ، كيف يمكن أن تحقق ذلك ؟ ما هو دليلك الملموس ؟ هل هو اهتمامك بنفسك ، أم الإنصات إلى صوتك الداخلي ، أم الالتفات إلى احتياجاتك أم ماذا ؟

٢. **خصص وقتاً مع بداية كل يوم لكي تضبط إيقاع نفسك** - سل نفسك :

- ◄ كيف أشعر اليوم ؟ وظف دقتك الحسية (انظر صفحة ١٠٥) لكي تراقب نفسك على أساس يومي ولاحظ كل التغيرات الطفيفة التي تطرأ على المستوى الفسيولوجي وحالتك أثناء اليوم .
- ◄ ما الشيء الذي يمثل أهمية بالنسبة لي اليوم ؟
- ◄ ما الذي يمكن أن أقدمه لنفسي اليوم ؟
- ◄ ما الذي أحتاج إلى تقديمه لنفسي اليوم ؟

◀ ما الذي يمكن أن يدلني على أنني قد حققت شيئاً اليوم ؟ إن الرد على هذه الأسئلة سوف يساعدك على التأكد من أن أهدافك اليومية تلبي معايير تحديد الهدف الجيد (انظر صفحة ٨٩) لأنها تساعدك على التعرف على الدليل الحسي الذي يكشف لك عن تحقق المنجزات . ما الذي سوف تراه أو تسمعه أو تشعر به للكشف عن أنك قد حققت شيئاً ؟ عندما ترسم صورة حسية للمنجزات على هذا النحو ، سوف تشعر بكل تأكيد بالإنجاز الذي حققته ، وهذا هو ما سوف يبني إحساسك بتقدير الذات .

٣. **احرِص على أن تضع هذه الأشياء في اعتبارك على مدى اليوم وأن تفعل شيئاً حيالها** ـ إن كنت تجد صعوبة في العناية بنفسك على هذا النحو ، فيجب إذن أن تتحلى بالفضول حيال ما يقف في طريقك ، وأن تحدد الطريقة التي يمكن أن تتجنب أو ترجئ بها الأشياء التي ترغب في تحقيقها ، أو التي وعدت بعملها . إن المعلومة التي سوف تحصل عليها سوف تكون نافعة بالفعل لأنها سوف تثبت لك كيف أنك لا تقوم ببناء تقديرك لذاتك .

عندما تنجز شيئاً ما ـ مهما كان صغيراً ـ توقف للحظة وكافئ نفسك على ما قمت به .استمتع برؤية المكتب المنظم ، وكومة الأشياء البالية التي تخلصت منها . انظر إلى كومة الملابس المكوية قبل أن تضعها في خزانة الملابس وتنتقل إلى المهمة التالية . ادعم نفسك .

إن سار أمر على غير ما يرام ، وظِّف حوارك الداخلي على نحو إيجابي لكي تذكر نفسك بشيء آخر سار على ما يرام سواء الأمس أو اليوم ، كما يجب أن تسعى لتصويب الخطأ . ذكِّر نفسك بأن سلوكك يعتبر شيئاً مختلفاً عن هويتك . فإن اقترفت خطئاً ما ، فهذا لا يعني أن هناك عيباً جوهرياً في شخصك . إن التمييز بين السلوك والقدرة من جانب والهوية من جانب آخر تعني أنك تملك القدرة على التعلم منها ، وكذلك تصحيح الخطأ دون الشعور بأن هذا ينتقص من قدرك على مستوى الهوية .

٤. مع نهاية اليوم ، ابحث عن دقائق تنفرد فيها بذاتك ـ قد تتمثل في اصطحاب الكلب في نزهة ، أو الاستلقاء في حوض من الماء ، أو التفكير لبضع دقائق بعد إطفاء الأنوار . سل نفسك :

- هل قمت اليوم بشيء يستحق أن أفخر به ؟
- ما الذي يؤكد لي ذلك ؟ ابحث عن التفاصيل ؛ تذكر اللحظة ؛ استرجع المشاعر ، والمشاهد ، والأصوات ، والكلمات ، والحركات . أعد استعراض هذه اللحظات داخل رأسك .
- إن كان أحد قد أثنى عليك ، استرجع الثناء في رأسك واستعرض الحدث واستمع إلى الكلمات . ربما يمكنك أيضاً أن تذكر نفسك قائلاً : " هذا هو أنا ! "
- فكر مسبقاً في الغد . ما الذي تريده من غدك ؟ أدر فيلماً تتصور خلاله مستقبلك في رأسك ، ولن يستغرق الأمر أكثر من ثوان .

ماذا لو كان هناك بالفعل خطأ ما ؟

كيف يتعامل الشخص الذي يحظى بالاعتزاز بالنفس مع الكوارث الحقيقية ؟ في بعض الأوقات قد نرتكب بالفعل أخطاء فادحة ، أو قد تجمعنا أوقات عصيبة مع أشخاص نكن لهم بالفعل كل الحب ، أو قد نواجه التعدي في مجال العمل . إن صياغة نماذج للأشخاص الذين يتمتعون بدرجة كبيرة من تقدير الذات من خلال البرمجة اللغوية العصبية سوف تريك أن هناك عدداً من الطرق التي يتمكنون من خلالها من إدارة الموقف مع الإبقاء على نفس الاعتزاز بالذات . وبإمكانك أن تستخدم بعضاً من هذه الاستراتيجيات الفعالة .

ميز بين سلوكك وهويتك . يجب أن تدرك أنه على الرغم من أنك مسئول عن أفعالك ، فإن سلوكك لا يعدو كونه محاولة لتحقيق بعض الأهداف التي تسعى إليها قد لا يكون هذا السلوك أفضل طريقة لتحقيق هدفك ، ومن ثم يكون بحاجة إلى تغيير . وحتى إن كان الحال كذلك ، فهو لا يعبر عن شخصيتك أنت . فأنت أكثر من ذلك بكثير .

سل نفسك عن النوايا الإيجابية التي تقف وراء هذا السلوك سواء الصادر منك أو من الآخرين ، حيث ترى البرمجة اللغوية العصبية أن هناك دائماً هدفاً

يحرك السلوك البشري ، حتى ذلك السلوك الذي قد يبدو لنا مقززاً . قد نتقاعس عن إنجاز شيء ما في الوقت المحدد ـ على سبيل المثال ـ في الوقت الذي ندرك فيه أننا بحاجة لتحقيق ذلك الشيء أو ربما نرغب في تحقيقه ، وقد يكون هذا انعكاساً للطريقة التي نؤكد بها قدراتنا لأنفسنا على أساس طفولي وصبياني . إنه أمر أشبه ما يكون بطفل السادسة الذي يصر على التمنع والتقاعس حتى إن كان يشعر في نفس الوقت بالمعاناة جاء تمنعه هذا .

لذا يجب أن تتعرف على المحتوى الإيجابي لأفعالك ، فهذا من شأنه أن يحقق شيئين :

١. إنه يمنحك معلومات عن شيء تحتاج إليه أو تريده بحق ، أو شيء هام بالنسبة لك ربما لم تكن قد التفت إليه من قبل في هذا الموقف .
٢. ما أن تعرف ما تريده بحق ، سوف تكون قادراً على إيجاد سبل بناءة لإنجاز الأشياء .

إن محاولة الكشف عما يسعى الآخرون لتحقيقه من خلال سلوكهم الغريب والمريب يعتبر طريقة للوصول إلى نفس المعلومة ؛ فسوف تكون في أغلب الأحوال قادراً على تغيير الآخرين عندما يكون بوسعك أن تمنحهم وسائل أخرى لإنجاز نفس الهدف . يجب أن تتبين تماماً ما بوسعك عمله الآن . وأعد تنظيم أوراقك لكي تتعرف على كل الخيارات المتاحة أمامك ، ثم قرر بناءً على ذلك ما سوف تقدم عليه من أفعال . يجب أن تجاري نفسك ؛ فإن كنت بحاجة لاستقطاع بعض الوقت للتعافي ، فيجب أن تضع ذلك في اعتبارك أثناء إعداد الخطة . قد يعني هذا ببساطة تخصيص بعض الوقت المستقطع للانفراد بنفسك وليس الاكتفاء بالصياح في وجه زوجك ، أو شريكك ، أو تجاهل الأشياء إلى أن تقرر ما يجب عليك عمله .

نصائح لبناء تقدير الذات والحفاظ عليه على المدى الطويل

١. **احترس من التشويش والحذف والتعميم** ـ عندما تفكر في نفسك وتجد دليلاً يشير إلى ما تحمله من معتقدات . إن طرحنا لنموذج الماوراء (انظر

صفحة ٧٣) يشرح بالتفصيل كيف أن هناك ثلاث عمليات يمكن أن تشوه انطباعنا عن أنفسنا والعالم من حولنا . وكمبدأ عام ، سوف تسدي لنفسك أكبر قدر من المساعدة إن :

- تبينت وتقبلت كل شيء عن نفسك .
- التفت إلى التجربة كاملة . لا تحذف أو تتجاهل أي شيء ؛ فحتى أصغر الصعوبات قد تمنحك إشارات للتغيير الذي يمكن أن تقدم عليه ، حيث يمكننا أن نتذوق حلاوة الأشياء الصغيرة في يوم سيئ . احتف بنفسك ، واحترم نفسك وتجربتك تماماً مثلما كنت ستفعل مع شخص آخر بالغ الأهمية والقيمة بالنسبة لك أو مع شخص لا يحتمل النقد . وحيث إنك تجسد كل هذه الأشياء ، فأنت بحاجة لأن تمنح نفسك اهتماماً جاداً .
- اكتسب إحدى عادات البرمجة اللغوية العصبية التي تقوم على افتراض أنه حتى أكثر السلوكيات غرابة وتدميراً للذات ـ حتى إن كان ذلك ظاهرياً ـ يجب أن يكون لها مغزى وهدف ، وعليك أن تستكشف ما يمكن أن يسعى هذا السلوك لتحقيقه لك .

ثق في حدسك ـ إن الحدس يعتبر بحق مصدراً هاماً للمعلومات التي نتناولها على مستوى العقل الباطن ، ولكننا نتجاهلها مما يعرضنا للخطر . إن العقل الباطن يعمل بسرعة تفوق سرعة العقل الواعي وهو ما يعكسه الجسد . وهذا يعني أن " الشعور بالريبة " يعتبر في أغلب الأحوال أول إشارة إلى شعورنا بالتشكك وعدم السعادة بشأن الموقف . لا تتجاهل هذا الشعور وإنما لاحظه وامنح نفسك وقتاً ـ إن كان ذلك ممكناً ـ لكي تتحقق من إحساسك قبل أن تشرع في الاستجابة أو اتخاذ قرارات . سوف تجد أن هناك دائماً معلومات مفيدة يمنحها لك هذا الحس عن شعورك الحقيقي ورغباتك الحقيقية . سوف يظل بإمكانك أن تتجاهل هذا الإحجام ، ولكنك إن تخطيته بشكل تلقائي لأنك تظن أنك يجب أن تفعل أمراً ما ، أو بسبب عدم قدرتك على تفسير مشاعرك ، فإنك على الأرجح ستندم على ذلك فيما بعد . إن ما يبدأ

بكونه " حدساً " سوف يستغرق وقتاً إلى أن يترجم نفسه إلى شيء يمكنك أن تدركه بعقلك الواعي ؛ لذا عليك أن تمنح نفسك وقتاً إن كان ذلك بوسعك .

٣. **كن واضحاً بشأن ما تسعى لتحقيقه بالفعل** ـ يمكنك أن تعدل من أهدافك ، كما يمكنك أن تتطلع إلى أهداف أدنى منها أو تتخلى عنها إن كنت تملك مبررات جيدة . ولكنك بحاجة لأن تعرف ما ترغب فيه أولاً ، وربما ما هو أهم أن تطرح على نفسك سؤال : " ما الذي أريده ؟ " حتى تشجع نفسك على اكتساب عادة استشارة النفس مما سوف يسهم بدوره في بناء اعتزازك بنفسك . إن تصورت ما يمكن أن تكون عليه مشاعر شخص آخر إن لم تسع بشكل مباشر إلى الكشف عن مشاعره أو رغباته بسؤاله ، فسوف يسهل عليك الكشف عن الأسباب التي جعلته يشعر بأنه غير مرغوب فيه أو عديم الجدوى أو القيمة . نفس الشيء ينطبق على الطريقة التي تتعامل بها مع نفسك . فتعاملك مع نفسك بوصفك قيمة هامة هو أسرع وسيلة تساعد بها نفسك على الشعور بالقيمة الذاتية ، حيث سيقودك ذلك في المقابل إلى التصرف بوصفك شخصاً له قيمة أثناء تفاعلك مع الآخرين والعالم الخارجي . وعندما يتصرف الشخص بوصفه إنساناً له قيمة ؛ فسوف يميل الآخرون إلى التجاوب معه على نفس الوتيرة . إذن ، فإن سعيك لمعاملة نفسك أولاً على أنك شيء له قيمة سوف يخلق منظومة إيجابية سوف تبقى دائما في حالة ازدهار وتوسع .

٤. **رشح التغذية الاسترجاعية بشكل إيجابي** ـ إن قال لك رئيسك في العمل : " مازال أمامك الكثير لكي تتعلمه " ، فيجب أن تحرص على فهم الإيحاءات الإيجابية وكذلك السلبية لقوله بنفس القدر . فقد يكون مقصده أنه : " مازال لديك الكثير لكي تتعلمه " قبل أن تكون في وضع يسمح لك بأن تكون سكرتيرا كفئاً أو تشغل وظيفة كبرى .. فلا تقف فقط عند هذا الحد الذى تفسر فيه مقولة المدير على أنه يقصد أنك لا تعرف شيئاً بالمرة ، حتى إن كنت واثقاً تمام الثقة من أن هذا هو ما كان يعنيه بالفعل . ترى البرمجة اللغوية العصبية أن ما نؤمن به هو بناء خاص نحمله في عقولنا وأن هذا البناء يقوم على فهمنا لـ " واقع " . فإن كان الـ " واقع " الذي نعيشه يعتبر بالفعل شيئاً نقوم ببنائه ، فإنه من المنطقي أن نسعى لبناء الواقع الذي سوف يحفزنا ويدفعنا إلى الأمام بدلاً من أن نبني واقعاً يحد من

قدراتنا . لكن هذا لا يعني أنك يجب أن تكون غير واقعي . إن كان رئيسك يرى أنه مازال أمامك الكثير لكي تتعلمه ، لا تتظاهر بأنه يعتقد أنك رائع . ولكن ذكر نفسك بهذه الأشياء التي يمكن أن تتعلمها . فاسأله عما كان يعني تحديداً وعن الأشياء التي يعتقد أنك بحاجة إلى تعملها ، وكن واضحاً مع نفسك حتى إن كانت نبرته في قول العبارة تنم عن سعيه للحط منك . إن مقولة : " مازال أمامك الكثير لكي تتعلمه " تفترض أنك قادر على إنجاز ذلك . لذا امض قدماً ؛ كن متعلماً بارعاً حتى إن كان ذلك من أجل تحقيق رضائك الشخصي عن نفسك . إن هذه الطريقة سوف تسمح لك بأن تستخلص شيئاً نافعاً بحق من الحديث والحفاظ على اعتزازك بذاتك في نفس الوقت .

٥. **ابن وضعا أولياً قوياً** ـ (انظر الجزء الخاص باتخاذ أوضاع تصورية مختلفة في صفحة رقم ٩٦) ـ هناك بعض الأشخاص الذين يميلون إلى إعطاء الأولوية لاحتياجات الغير . ربما يكون قد بدأ هذا في الطفولة ، وقد تكون سمة من سمات عملهم . إن العاملين في مجال الرعاية من كل نوع يتعلمون كيف يقللون من شأن رغباتهم ومشاعرهم لكي يعتنوا بالمرضى أو العملاء . إن أطباء المستشفيات يعملون لعدد ساعات خرافي ، وكذلك مساعدو الرؤساء من ذوي المكانة المرموقة ، وأمهات الأطفال صغار السن ، وكبار المدرسين ، ومديرو الشركات الكبرى ؛ كل هؤلاء يميلون إلى دفع أنفسهم نحو الإنهاك والإحباط وحتى المرض بسبب المعتقدات الراسخة في أنفسهم عن دورهم وما يمليه عليهم من عادة وضع احتياجات الشركة أو العميل في المقام الأول . وقد يصل الأمر بهؤلاء إلى حد عدم القدرة على تبين مشاعرهم الخاصة .

إن هذا الأمر ينطوي على قدر من الخطورة ؛ لأنه قد يدفع الشخص إلى محاولة قهر ذاته وذلك من خلال العناية بها بشكل غير مباشر وبطرق قصيرة المدى مثل الإقبال على التدخين ، أو الإفراط في تناول الطعام ، أو الخمور بدلاً من اللجوء إلى الطرق المباشرة طويلة المدى . إن هذا أشبه ما يكون بمبادرتك بمنح نفسك وجبة سريعة ولكن على نحو يعمل بالتدريج على تآكل تقديرك لذاتك عندما تكتشف في نهاية المطاف أنك غير قادر عن الاستغناء عما اعتدت عليه على الرغم من أنك تعاني معظم الوقت .

في النهاية ، سوف تأتى القشة التي قصمت ظهر البعير . سوف يترك المعلم مهنته ويتحول إلى معلم قيادة سيارات ؛ سوف يستقيل المدير ويحال إلى المعاش المبكر ؛ سوف تأخذ المرضة إجازة مرضية لكي تداوي آلام ظهرها ؛ ويقرر الطبيب أن ينشئ عيادته الخاصة بعدد ساعات محددة ومنتظمة ومناخ لطيف . قد تكون مثل هذه القرارات قرارات صائبة ، ولكنها ليست كذلك في مثل هذه الحالات ؛ لأن القرار يجب أن يعبر عن اختيار حر ، ولكن القرار القهري لا يخدم إحساسنا بذواتنا بأى حال من الأحوال .

لقد ثبت لنا من خلال التجربة أن وضع النفس في المقام الأول هو بالفعل أفضل وسيلة للعناية بالآخرين . فإن كنت تشعر أنك في حالة جيدة ومناسبة وأنك تشعر بالرضا عن نفسك ، فسوف تملك فائضاً كبيراً يمكنك أن تمنحه للآخرين ، وسوف يكون بوسعك أن تمنح بسخاء دون أن تحسد الآخرين . إن تسخير الوقت والجهد لبناء الاعتزاز بالنفس هو أفضل استثمار يمكنك أن تقوم به .

كيف تحب نفسك أكثر

ما الذي يدفعنا إلى الإعجاب بالآخرين ؟ فكِّر في شخص ما يحظى بإعجابك ؛ ما هو سر إعجابك به ؟ قد تجد نفسك تجيب قائلاً : " حسناً ، أنا معجب به فحسب " ." ولكن سواء كنت تعي ذلك أم لم تكن واعياً له ، يجب أن تكون هناك مبررات محددة . قد تكون قادراً على تدوين قائمة من الصفات الطيبة في الآخرين . فالإعجاب يعني الاتحاد مع الآخرين والعثور على الصفات التي تقدرها وتستمتع بها ، ولعل هذا هو ما يفسر سر إعجابنا بأشخاص لن نقابلهم أبداً ولكنها شخصيات عامة . كما يمكنك أن تحترم شخصاً ما ولكن هذا لا يعني بالضرورة أن تعجب به أو تحبه . إن الإعجاب هو الشعور بالمتعة مع شخص ما .

نفس الشيء تقريباً ينطبق على إعجابنا بأنفسنا . فكما ذكرنا في الجزء السابق ، فنحن لا يجب أن نكون مثاليين . إن تقدير الذات يقوم على قبول الذات مهما كانت طبيعتها ، والإعجاب خطوة تالية لقبول الذات . إن إعجابك

بنفسك سوف يزيد بمجرد أن تعرف المزيد عن الطريقة التي تحركك ، وتتعلم كيفية قبول نفسك كما هي بمحاسنها وعيوبها .

فكِّر في الشخصيات العامة . إن أكثر الأشياء التي تجذب انتباه الناس إليهم على الأرجح ليست منجزاتهم ، وإنما زلاتهم ونقاط ضعفهم ، ولعل هذا هو ما يدفع مجلات الثرثرة والشائعات إلى استعراض ما يقومون به في أوقات فراغهم والمشاكل التي يواجهونها . إن الرسالة التي يسعون لنقلها هي أن هؤلاء المشاهير مثلنا تماماً في واقع الأمر . إن ما يتذكره الناس عن الملك " ألفريد " هو أنه قد أحرق الكعك ، وليس أنه كان رجلاً متعلماً سعى لتحسين مستوى التعليم في بريطانيا . لقد تعرض للتشويه تماماً مثل أي شخص عادي . أما الأميرة " ديانا " فقد حظيت بمكانتها في قلوب الناس نظراً لجهدها في مجال الخدمة الإنسانية " وتعاطف الناس مع مشاكلها الزوجية ومشكلتها في الإفراط في تناول الطعام ، حيث كانت هذه الأفعال تعكس الجانب الإنساني من شخصيتها .

إن عملية الانجذاب إلى كل ما هو شخصي وخاص وضعيف في الإنسان هو ما يجدي بين الناس (في معاملاتهم الشخصية) ، كما يمكن أن يصح ذلك على ما يدور داخل أنفسنا (أي داخل الشخص ذاته) . وقد يكون ذلك عاملاً باعثاً على الراحة يسمح لنا بقبول أوجه قصورنا وفرط حساسيتنا بل الإعجاب بها ، شريطة ألا تعوقنا بشكل كبير أو تتداخل مع حياتنا على نحو خطير .

■ ارسم صورة لذاتك وكيانك

إن قبول الذات سوف يسمح لنا بالاقتراب من أنفسنا والتحقق منها بدرجة أكبر لكي نشرع في رسم صورة مفصلة لذواتنا بحيث تكون جذابة ومشجعة على العمل في آن واحد . وبدايةً ، سوف نستخدم المعلومات التي طرحناها عن برامج الماوراء لكي تكشف عن الطرق التي تعودت استخدامها في فرز المعلومات والتفاعل مع الأشياء . (انظر مناقشة الأنظمة التصورية صفحة ١٠٢ والمسارات الفرعية للحواس صفحة ١١٠ لكي تساعدك على اكتشاف الطريقة التي تبني بها حقيقتك من خلال المعلومات التي تلتقطها حواسك وكيفية تأثيرها على تفكيرك وشعورك وسلوكك) . إن رسم صورة للنفس لن يسمح لك فقط بالتعرف على نفسك على نحو أفضل ، وإنما سوف يسمح لك بفهم كيف

تنجح في عمل الأشياء التي تبرع فيها من جانب والمعوقات التي تحدك بسبب بعض المقومات الشخصية من جانب آخر ، فضلاً عن أنها سوف تمدك ببعض الوصفات الواضحة لكي تقدم على التغيير إن كان لابد منه .

كانت " جيني " في الخامسة والأربعين من عمرها ، وكانت ناجحة في عملها في مجال التدريب ، كما كانت تحظى بإعجاب واحترام زملائها . وكانت تعتز كثيراً بهذه القدرات ، ولكنها لم تكن معجبة بنفسها إلى حد كبير لأنها كانت تشعر دائماً بأنها ليست جميلة . لقد كانت تعرف أن الشكل لا يجب أن يحتل كل هذه الأهمية ولكنها ـ بشكل أو بآخر ـ كانت تشعر أنه شيء هام . وعلى الرغم من أنها كانت تعرف أن الرجال كانوا يجدونها جذابة فإنها كانت كلما نظرت إلى المرآة شعرت دائماً بالإحباط . إنها تشعر كما لو كانت قد خذلت نفسها . كانت أحياناً تشعر بتقدير نفسها ، بل إنها أحياناً أخرى كانت تعجب بقدراتها ، ولكنها لم تكن تحب نفسها ، حيث كان المظهر ـ بالنسبة لها ـ هو العامل الحاسم .

ولم تخبر أحداً يوماً بذلك إلى أن فلتت الكلمات رغماً عنها أثناء بعض أحاديثها مع صديقتها " جيل " ، وهى من صديقاتها المقربات . فذهلت " جيل " وأجابتها بلا تردد : " ولكنك لم تراقبي أبداً وجهك وهو يتحرك . إنه معبر للغاية ؛ ولعل هذا هو سر انجذاب الرجال إليك " . قلب هذا التعليق غير المتوقع حياة " جيني " رأساً على عقب ؛ لقد أعاد تأطير الطريقة التي كانت تنظر بها إلى نفسها والطريقة التي كانت تفكر بها في نفسها . وبعدما شاهدت نفسها في إحدى حفلات زفاف أحد الأصدقاء ، سرعان ما بدأت تعجب بصورتها وتسعد بها ، كما أنها شعرت في ذات الوقت بالحزن والتعاطف مع نفسها الضعيفة التي ظلمتها وحُرمت من الاستمتاع بها على مدى كل هذه السنوات .

تدريب : ما الذي تحبه في أصدقائك ؟

فكِّر في شيئين أو ثلاثة أشياء تثير إعجابك في أصدقائك . ما الذي يشعرك بأنك تحبهم ؟ ما الذي يعجبك فيهم ؟ هل هناك سمات مشتركة تجمع بينهم ؟ عندما تفكر فيهم ، هل تشاهدهم في مخيلتك ، أم تسمع نبرة صوتهم ، أم تشعر بالدفء والراحة ، أم الإثارة أو الاسترخاء ؟ هل تذكر لمساتهم ؟ أعد قائمة بالتالي :

- السمات التي تعجبك فيهم .
- الشيء الذي لا يعجبك فيهم ولكنك تتقبله كما هو .
- الصفات أو السلوكيات التي تؤيدها أو تعجب بها فيهم .

والآن افرز هذه المعلومات في ضوء المستويات المنطقية (انظر صفحة ٦٨) . هل ترشحها طبقاً لبعض المستويات دون الأخرى ؟ فكِّر في النقطة التالية : هل يجب أن تعجب بشخص ما أو تؤيده قبل أن تحبه ؟

- فكِّر في تاريخ علاقتك بشخص ما . هل أعجبت به وأحببته منذ البداية ؟ أم نما إعجابك به مع الوقت ؟ هل يمكن أن تشير إلى أي حدث جعلك تدرك أنك تحبه أو عمل على زيادة محبتك له ؟

  راجع كل المعلومات التي جمعتها وخاصة تلك المرتبطة بالعوامل أو الأحداث الأكثر أهمية وتأثير ، أو تلك التي غيرت من موقفك تجاه الشخص من مجرد التعارف إلى الإعجاب الحقيقي .
- سل نفسك ما الذي يجعلك بالفعل تستمتع بمعرفة هذا الشخص ؟
- افترض أنك سوف تكرر نفس هذا التحليل ، ولكن مع كونك موضوع التحليل هذه المرة بنفسك وليس شخصاً آخر .

خطوات تقودك إلى مزيد من الإعجاب بنفسك

كن ممتناً بذاتك من الآن . وسل نفسك : ما الذي يثير امتنانك وسرورك في الصورة الحالية لنفسك ؟ ومع نهاية اليوم ، خصص بضع دقائق لكي تسأل

نفسك عن أكثر ما أثار إعجابك بنفسك على مدار اليوم . اذكر كل شيء مهما بدا لك ثانوياً أو سطحياً . ربما تكون قد فكرت ملياً ودققت في اختيار الألوان التي ارتديتها . ربما يكون شيئاً قد قمت به ، ربما تكون الطريقة التي نجحت بها في الرد على إحدى المكالمات الهاتفية أو في التعامل مع أحد الزملاء . ربما يكون شيئاً قد منعت نفسك من عمله ، أو شيئاً فكرت به .

تدريب

١. أعد قائمة تبدأ بـ " أحب نفسي لأن . . .
٢. أعد قائمة أخرى تبدأ بـ " أحب . . . في نفسي "

صنف معلوماتك عن نفسك في ضوء المستويات المنطقية حتى يتسنى لك التعرف على المواطن التي تثير إعجابك بنفسك أو عدم اعجابك بها ؛ فسوف يدلك ذلك على الأسس التي يمكن أن تنميها وتبني فوقها ، فعبارات مثل : " أنا ألتزم بكلمتى " و " لدي ضمير حي " كلها تركز على الصلة التي تربط بين القيم والسلوك .

سل نفسك إلى أي مدى يرتبط مقدار حبك لنفسك بسلوكك وقدراتك ؟ إن تعرفت على أية تغييرات تحتاج للقيام بها على هذه المستويات ، وكنت تتخذ مجموعة من الخطوات للقيام بها ، فكيف سيؤثر ذلك على إعجابك بنفسك ؟

قل : " أنا أحب نفسي " ، ولاحظ استجابتك لهذه المقولة . ما الذي تعكسه لغة جسدك من حيث مدى ارتياحك لهذه العبارة ؟

إن لم تشعر بالارتياح حيال العبارة ، سل نفسك : " وما الذي منعني ؟ " ، " ما الذي سيحدث إن استرحت لهذه العبارة ؟ " وستحصل من خلال هذه الأسئلة على المزيد من المعلومات .

وأخيراً ، فكر في الأشخاص الذين تكن لهم أقصى درجات الإعجاب والحب . إن كانوا يبادلونك بدورهم نفس الإعجاب ، فتحلَّ بالشجاعة التي

تجعلك تثق بدوافع إعجابهم بك ، وتحلَّ بالشجاعة التي تحثك على الإعجاب بنفسك كما أعجبوا بك .

كيف تتحكم في حالتك العامة

■ الدخول في حالة ما

لقد ظللت ساهرة على مدى نصف الليل مع زوجك الذي كان يعاني من تقلص في المعدة . إنها ليلة ممطرة وأنت متأخرة ؛ ولذا فإن المكان الوحيد الذي يمكن أن تضعي فيه السيارة هو نهاية مكان الانتظار . تترنحين أثناء الذهاب إلى عملك في الصباح التالي وأنت تشعرين أنك على وشك الموت من شدة الإنهاك . يتملكك الإرهاق . وقبل أن تنتهي من عملك الذي كان قد شارف على الانتهاء في اليوم السابق عندما غادرت في وقت مبكر ؛ تهرع رئيستك في العمل إليك حاملة مشروع جديد يجب أن ينفذ على الفور . توافقينها الرأي تماماً وتصيحين في وجه مساعدتك . لقد نسيت أن تتصلي بالمنزل هاتفياً لتتبينين كيف تسير الأمور هناك . إن كل ما سبق يعني أنك تعانين من حالة ضغط .

إن معاناة الشخص من حالة ما ـ كما هو متداول بين العامة ـ تعني وقوعه تحت تأثير الضغوط والتجارب السلبية . أما في مفهوم البرمجة اللغوية العصبية ـ كما رأينا في صفحة ١٠٧ ـ فإن الحالة يمكن أن تكون إما سلبية أو إيجابية . إذن ، ما الذي نقصده عند الحديث عن " الحالات " ؟

إن الحالة هي مجموعة مجتمعة من عدد من الأحداث والسلوكيات الفسيولوجية والنفسية ، والتي تدوم لوقت يكفي لملاحظتها من قبل أي مراقب أو شخص معني . قد تشمل الحالة بعض الأفكار والمشاعر الخاصة وبعض المواصفات الفسيولوجية ، مثل سرعة معدل التنفس ، والتوتر العضلي ، وضغط الدم ، وتغير لون الوجه ، وتغير درجة حرارة الجسم .

هناك بعض الحالات الجيدة المريحة والممتعة . وهناك بعض الحالات الرائعة ، بل حتى التي تشيع النشوة في النفس . ولكن هناك حالات أخرى تكون غير مرضية بدرجة معتدلة أو كبيرة . نحن نحب بعض الحالات ، ونكره البعض ، ونخاف البعض الآخر . لكن التحكم الجيد في الحالة سوف يجعلنا

أكثر فاعلية في أدائنا في البيت والعمل ، كما أنه سوف يزيد بدرجة كبيرة من تقديرنا لذواتنا .

نحن نميل إلى أن نعيش مجموعة معينة من الحالات التي ألفناها . فكثيراً ما نردد لأنفسنا مقولات مثل : " أشعر بالاسترخاء عند سماع الموسيقى الكلاسيكية " ، " إن أمي تثير حنقي بشكل دائم " . أحياناً قد ننجح في وضع أيدينا على هذه الحالات في أوقات معينة وخاصة من حيث ارتباطها بمثير معين . إن الاختبارات والامتحانات ترتبط بشكل دائم بكونها مثيرة للقلق ، كما أن أعياد الميلاد ترتبط دائماً بإثارة حالة من الرضا والسعادة . إن عيد الميلاد على سبيل المثال له حالة مميزة تشيع بين معظم الناس ، ولكن ما الشيء الذي يمكن أن تتباين الحالة التي يسببها بدرجة هائلة ؟ في الوقت الذي قد يشعر فيه البعض بالإثارة و النشوة أثناء التطلع إلى حدث ما ، مما يشيع فيهم الشعور بالرضا والاسترخاء ، يمكن أن يشعر الآخرون بالقلق والرعب والإحباط مع توقع خوض تجربة مختلفة تماماً لحدث ما .

إن إحدى طرق فهم وتفسير كيفية وقوع الحالات هو رصدها في الأطر العائلية . فالطفل ـ مثلاً ـ يعتبر في أغلب الأحوال مؤشراً لقياس أي تغير يطرأ على الكبار .

يذكر " إيان " أنه كان يعمل مع زوجين كانا يواجهان صعوبات في التعامل مع ابنهما الصغير " سام " . كان يبدو أنه يعاني من نوبات ثورة متكررة ، ويسعى دائماً للمقاطعة وجذب الانتباه والنواح عند مواجهة أي حالة إحباط بسيطة . وعلى الرغم من ذلك فقد كان طيباً ومسلياً ومليئاً بالحيوية والحنو والتعاون باقي الوقت . ولم يكن الزوجان قادرين على إيجاد تفسير لذلك .

طلب منهما " إيان " ملاحظة الوقت الذي يميل فيه ابنهما إلى إساءة السلوك والانتباه للظروف المحددة التي يحدث فيها ذلك حتى يتسنى لهما مناقشتها في المرة القادمة . أما ما تجلى لهما فهو أنه كان هناك نمطاً لم يكونا قد لاحظاه من قبل . فمعظم النوبات التي كانت تنتاب ابنهما كانت تقع في الأوقات الانتقالية ، أي أثناء الانتقال من حدث إلى آخر أو مكان إلى آخر . عندما كانت والدته تذهب لاصطحابه من

الحضانة أو منزل أحد أصدقائه ، أو عندما يحين موعد النوم ، أو عندما يعده والداه لمغادرة المنزل .

إذن ، ما الذي كان يحدث تحديداً في هذه الأوقات ؟ كان هناك عدد من الأشياء التي تحدث . أعد " إيان " ـ بالاشتراك مع الأهل ـ قائمة بالاحتمالات الممكنة ، فوجدوا أنه كان هناك تحولاً في التركيز في هذه الأوقات ، أي أن انتباه الكبار كان ينتقل من " سام " إلى المهمة التالية التي يجب أن يقوموا بها . فقد كانت مثل هذه الأوقات تضعهما تحت ضغط ، حيث كانا يشعران بأنهما في شبة حالة طوارئ ، وفي حالة تملي واجبات وفروضاً وشروطاً (يجب أن تحضر معطفك سريعاً ...) ؛ لقد بدا لهما أن هذه الحالة كانت تنتقل وكأنها عدوى إلى " سام " ، وبالتالي كان يشعر هو الآخر بالتوتر . لقد شرح لهما " إيان " كيف أنهما كانا يتصرفان وفقاً لنظام معين ، وأنهما كانا يخلقان نمطاً تطلق عليه البرمجة اللغوية العصبية سلسلة الحلقات المترابطة . إن الترابط هنا يعبر عن عملية دقيقة من التكيف المتبادل . إن كلاً من الأهل والابن كانوا يشكلون انفعال وشعور بعضهما البعض . وفي هذه الحالة تتحول الحلقة إلى دائرة مفرغة .

إن معرفة النمط في حد ذاته كان أحد الاكتشافات الهامة ، ولكن السؤال هو : كيف ينجح الأهل في تغييره ؟ طلب منهما " إيان " أن يرسما صورة مماثلة للعوامل التى كانت تشكل الحالات التي كانوا يستمتعون بها معاً ومراقبة الرسائل التي سوف تصل إلى ابنهما في هذه الحالة . لقد كان الطابع الغالب على هذه الأوقات أو المناسبات هو أنها كانت لا تنطوي إلا على القليل أو تكاد تكون خالية تماماً من الضغوط ، أي الأوقات التي يتم خلالها التفاوض على الأنشطة بحيث يشعر الفتى الصغير بقدرته على المشاركة وبأن له كلمة مسموعة ، وعندما كان يشعر الأبوان أنهما لا يئنان من وطأة الضغوط . يبدو أن " سام " في هذه الأوقات كان يتصرف وفقاً لنفس الحالة المسترخية لأبويه ، وبالتالي كانت الرسالة التي تصله مختلفة تماماً ؛ كانت الرسالة هي أن له قيمة وله كلمة وقرار فيما يجري .

إذن ، لقد حصل الأهل الآن على معلومات بشأن التغييرات أو الأشياء التي يجب أن يتخلصوا منها والأخرى التي يجب أن يستزيدوا منها (انظر نموذجى الفرار من شيء والتوجه إليه في برامج الماوراء صفحة ٧٧) . لقد اتفق الأبوان على أنهما في الأوقات التي سوف يذهبان فيها لاصطحاب " سام " من مكان ما ، سوف يسعيان لجعل الأوقات الانتقالية مريحة ومرنة قدر الإمكان وسوف يشرحان له أن عليهما الرحيل في غضون دقيقتين أو ثلاث دقائق أو عندما ينتهي من أداء ما يفعله ، وفي هذه الأثناء سيبقيان تركيزهما قدر الإمكان عليه . ولكن الشيء الأهم من ذلك هو أنهما اتفقا أن يتخلصا من تلك الضغوط التي تسيطر عليهما وأن يسعيا للإفلات منها والتصدي لها قدر الإمكان . وإن نجح الأبوان في تغيير حالتهما فسوف تتغير طريقة تصرف " سام " على الأرجح بشكل لافت ، وهو ما حدث بالفعل .

لقد اتضح للأبوين أن نوبات " التقلب المزاجى " التي كانت تصيب " سام " لم تكن في الواقع سوى انعكاساً يكشف لهما عما يطرأ عليهما من تغير مفاجئ في الحالة . أما الآن فقد أدركا كيف يغيرا الوضع .

إن نظرنا إلى " سام " وأهله ، فسوف نكتشف أن هناك عدداً من السمات المتداخلة والتي كانت ذات أهمية كبري في خلق التجربة :

- **المشاعر والحالات** : مثل الثورة والشعور بالضغوط والاستياء والغضب ، وفي المقابل نجد مشاعر الاسترخاء والاحتواء والدعابة .
- **المجاراة** : مثل التمهل والعجلة ؛ وفي الأفكار ، مثل التفكير فيما يجب وما ينبغي (إنها أفكار تدور أحياناً خلال الحوار الداخلي وأحياناً أخرى على مستوى الحوار الخارجي) .
- **التجربة الجسمانية ولغة الجسد** : مثل التوتر ، وسرعة الحركة ، ونبرة الصوت ، والقلق ، ودرجة التركيز على اللحظة ، أو تشتت الانتباه ، والانفصال ، والانشغال .

إن الطفل يملك كل القدرة على إدراك الحالات المختلفة للآخرين . تتذكر " ويندي " بمنتهى الوضوح كيف انجذب انتباه ابنتها ، التي كانت تبلغ

عامين ، إلى متابعة جدل مثار في التلفاز بين شخصين راشدين في أحد المسلسلات . وبعد متابعتها لذلك الجدل اللفظي على مدى دقيقتين سألت والدتها : " أمي ، لم يعنف كلاهما الآخر ؟ " إنها بدون فهم لما يقوله كل منهما ، استطاعت أن تقرأ لغة الجسد ونبرة الصوت وتعي ما يجري .

يمكن أن نلخص ذلك في الآتي :

- تتكون الحالة من عدد من السمات المتداخلة .
- كل سمة تعتبر هامة .
- أي تغيير في أي منها سوف يؤثر بالقطع على الحالة ككل .
- الحالات وتغير الحالة يتضمن تسلسلاً (أفعال ـ أفكار ـ مشاعر تتعدد طرق ترتيبها وتداخلها بأشكال مختلفة) .

هناك العديد من الطرق التي نستطيع من خلالها أن نغير الحالات غير المرضية أو غير الفاعلة ، وأن نعيد خلق أو دعم الحالات الجيدة .

حتى الآن لم نتطرق إلا إلى الحالات السلبية أو السيئة ، ولكن بالطبع هناك الكثير من الحالات الجيدة . فهدفنا هو ضمان تمتعك الدائم بحالة طيبة . إن سر التحكم في الحالة الفاعلة يكمن في الكشف عن مقومات الحالة الجيدة ؛ كيف تخلقها ، وكيف تخلق المزيد منها لكونها تعمل على تجنب الحالات السيئة أو التقليل منها .

يمكن أن تلعب عملية الحفز دوراً هاماً في هذا الصدد . فإن كان ما يقودك هو الرغبة في تجنب الحالات غير المرضية ، فإن الحافز الذي يحركك هنا هو حافز الفرار كما ورد في برامج الماوراء . أما إن كان الحافز هو رغبتك في خلق الحالة الجيدة والحفاظ عليها ؛ فإن الحافز هو حافز الإقدام كما في برامج الماوراء (انظر صفحة ٧٧) . وفي الوقت الذي يتجه فيه انتباه معظم الناس إلى الحالات غير المرضية ، وبالتالي يستخدمون برامج الفرار والتباعد طلباً للتغيير ، فقد وجدنا من خلال عملنا كمدربين أن توجيه اهتمام مماثل لخلق حالات جيدة وبناءة يكون ذا مردود رائع .

مزايا الانتقال إلى الوضع الثالث

إن التعرف على حالة ما يعتمد على ملاحظة ما يكفي من التفاصيل المتعلقة بها ولكن بدون الانجراف معها ، تماماً مثلما تحول هذان الأبوان إلى مراقبين لسلوكهما الشخصي ، وهذا يعني أن التعرف على الحالة والقدرة على التحكم فيها يمكن أن يساعدنا على مراقبة وفهم سلوكنا ، تماماً كما يقوم علماء الأنثروبولوجيا (علم الإنسان) بدراسة المجتمعات غير المألوفة . فنحن عندما نغير من وضعنا التصوري الإدراكي (صفحة ٩٦) وننتقل إلى الوضع الثالث ، إنما نتحرك خارج إطار مشاعرنا التقليدية وتجاربنا ومعتقداتنا وافتراضاتنا لكي نلاحظها جميعاً بشكل محايد ، حيث تجد أنك تقول لنفسك : أليس من المدهش أن يتصرف هذا الشخص ـ وهو أنت ـ بهذه الطريقة ؟ ترى ماذا يمكن أن يعني هذا السلوك بالنسبة له ؟ لقد لاحظت أنه يكرر نفس السلوك في كل مرة يحدث فيها مثير معين ؛ ترى ما السبب ؟

إن الانتقال إلى الوضع الثالث سوف يمنحك أكثر من مجرد بعض المعلومات . إنه يغير علاقاتك مع الموقف على الفور . فعندما يكون هناك وضع غير مرض أو قاصر ، فإن اتخاذ الوضع الثالث سوف يمنحك قدراً من المساحة التي من شأنها أن تساعدك . أما عندما تكون الحالة مرضية ، فإن ملاحظة التفاصيل بشكل جيد لا تباعد بيننا وبين الحدث ؛ وإنما على العكس تزيد متعتنا أو انغماسنا في هذه الحالة . إن إدراكنا المحدد لتلك القوة التى تمنحنا السعادة أو تجعلنا نعمل بكفاءة يعزز من تأثير تلك القوة ، وبهذا يمكننا أن نستمتع بالحالة أكثر أو نستزيد منها . إنه أشبه ما يكون بالتركيز الحقيقي والتلذذ بكل ملعقة من طبق رائع أو شهي مع إدراك كل مكوناته من توابل وأعشاب منحته هذا المذاق الرائع ؛ حيث سيسمح لنا ذلك بتقييم وتقدير الطبق على أكمل وجه .

إن لم يكن الشخص يشعر أنه في حالة طيبة فسوف يسعى في العادة إلى التلهى عن همومه ، ولكن ذلك يمكن أن يضاعف من وطأة تلك الحالة . إن نزاع الأبوين مع الابن الصغير يبدأ عادة بشيء تافه وصغير صغر عبارة كالتالية : " لقد حان وقت الانصراف " ، ثم يأتي رد فعل الطفل فيقابل برد فعل الأهل ثم يرد الطفل على رد فعل الأهل وهكذا . ولكن بمجرد أن يفهم الأهل حقيقة الحالات ويدركونها ، سوف يكونون في وضع يسمح لهم بوضع أيديهم على

المشكلة قبل تفاقمها . فالانتباه للمشكلة سمح لهم بتجنب الكثير من الجدل العائلي ، ولكنه سمح لهم في نفس الوقت بإنقاذ المواقف التى أفلتت من نطاق سيطرتهم منذ البداية .

■ رسم خريطة لحالاتك

يبدو من الواضح بالطبع أنك لا تريد قضاء حياتك وأنت تعاني من الحالات غير المرضية التى تقيدك وتحد من قدراتك ، ولكن هناك بعض الأشخاص الذين يفضلون العيش في تلك الحالات . كم من الوقت تتصور أنك تقضيه وأنت في هذه الحالة السلبية ؟ ربما تتطلع إلى الوصول إلى حالة سارة وداعمة . حسناً ، كم من الوقت سوف تقضيه في تلك الحالة السارة ؟ أحياناً قد تكون حالتك مرضية لكنها قد تعمل على تقييد قدراتك في نفس الوقت ، وخاصة إن دأبت على تكرار نفس عاداتك القديمة . ويصدق هذا على الأشخاص الذين يتمسكون بحالاتهم السارة ولا يغيرون من جمودها . ولكن في بعض الأوقات قد تكون الحالة غير المرضية من العوامل المفيدة ، مثل استشعار الخطر . لكن السؤال الذي يفرض نفسه هنا : في أى الحالات تستغرق معظم وقتك ؟

- ◀ يجب أن تتحلى بالفضول الذي يدفعك لتفحص الحالات التى تعيشها ، ومعرفة المعلومات التي تحصل عليها عن نفسك . اجمع المعلومات ودون ملاحظاتك إن كان ذلك سيساعدك .
- ◀ اختبر تاريخ حالاتك . أحياناً يكون من الأمور المفيدة للغاية في هذا الإطار أن تسأل نفسك أسئلة مثل :

- هل تذكرني هذه الحالة بشيء ما ؟
- ما العمر الذى أشعر أنني قد بلغته عندما تنتابني هذه الحالة ؟ (أحياناً قد تشعر أنك أصغر كثيراً من عمرك الحقيقي ، وقد يكون ذلك بمثابة إشارة إلى التوقيت الذي وقعت فيه التجربة التي انتابتك فيها هذه الحالة لأول مرة) .
- ما الذي أريده حقاً عندما أكون في هذه الحالة ؟

◀ كيف يكون رد فعل الآخرين على هذه الحالات المألوفة التي تنتابك ؟
◀ ما الحالات التي تستمتع بها أو تلك التي تثير ضيقك في الأشخاص المحيطين بك ؟ هل هناك نمطاً متكرراً في ردود أفعالك ؟ إن كان هذا صحيحاً ، هل يمكن أن يمثل ذلك إشارة ذات مغزى بالنسبة لك ؟
◀ اسع لمعرفة الحالات التي تريد الاستزادة منها ، وتلك التي تريد تغييرها .

■ تغيير الحالة

إن البرمجة اللغوية العصبية هي فن دراسة كيفية القيام بالأمور ، حيث تركز بشكل خاص على الطريقة أو الكيفية السهلة التي لا تتطلب جهداً . فعند صياغة نماذج للأشخاص الذين يبرعون في أداء شيء ما ، حرصت البرمجة اللغوية العصبية دائماً على تخير الأشخاص الذين يبرعون في إنجاز الأشياء بسهولة . لقد بدأت بؤرة الاهتمام - في كل مجال - تنتقل بشكل متزايد من التركيز علي الإنجازات المرتبطة بالجهد الكبير إلى الإنجازات التي تتحقق بلا جهد . فإن كانت هناك طريقة سهلة لإنجاز الشيء ، فلم لا نستخدمها ؟ إنها أكثر عائداً وأقل جهداً .

نفس الأمر ينطبق على تغيير الحالة . إن كون الحالة شيئاً معقداً لا يعني أنها بالضرورة صعبة التعديل ، بل إننا قد خلصنا - من خلال خبرتنا في مجال تدريب البرمجة اللغوية العصبية - إلى أن العكس هو الصحيح . فأنت إن عدلت أي جزء من أجزاء هوية أو كيان معقد ، سوف تنجح في تغيير الكل ، تماماً مثل أي وصفة ؛ فأنت إن أضفت أي مكون أو جنبته فسوف تختلف النتيجة ؛ أحياناً قد يكون الاختلاف بسيطاً وأحياناً أخرى قد يكون هائلاً . إن التغيرات الكبري يمكن أن تحدث إثر إضافة مكون يبدو صغيراً . حاول أن تضيف الثوم وانظر النتيجة !

هناك عناصر أساسية للقيام بتغيير الحالة ويمكن أن تتبعها بأي ترتيب . فإذا أردت تغيير حالتك فعليك بالتالى :

١. التعرف على الحالة .

٢. تغيير الحالة .
٣. مساءلة نفسك عما تريده بحق .

التعرف على الحالة

إن اقترابك بما يكفي من نفسك للتعرف على أن هناك شيئاً ما يجري بداخلك ، سوف يمنحك فرصة لتغيير هذا الشيء . اجمع المعلومات حول ما يسبب لديك هذه الحالة : عن توقيت حدوثها وما يمكن أن يغيرها وكيف تكون في هذه الحالة ؛ هل تحبها أم تخافها أم تسعى للخلاص منها ، أم تخشى فقدها ؟

تغيير الحالة

إن معرفة الحالة والتحلي بالفضول بشأنها سوف يكون بالفعل طريقك لاختراق حالة ما في بعض الأحيان . ولكننا قد نكون بحاجة لعمل المزيد لكسر الحالة بشكل أسرع . إن المتزلج الحر الذي يسقط في منتصف الطريق أثناء العرض سوف يكون بحاجة للتغلب على حالة الغضب أو اليأس التي خلفتها السقطة في لحظة لكي يستكمل العرض ، تماماً مثل رجل المبيعات الذي يفقد صفقته في آخر لحظة .
وإليك ستة طرق لتغيير حالتك :

١. **غير من حالتك الفسيولوجية** : هناك عنصر من عناصر الحالة يمكنك تغييره بسهولة ، ألا وهو الحالة الجسمانية . إن كنت جالساً ؛ قف وتحرك . إن كنت تتحرك ، كف عن الحركة واجلس . إن كنت ساكناً ، اركض ثم أبطئ . إذا كانت عضلاتك متوترة ، مارس تمارين الاستطالة ... وهكذا . إن مثل هذه التغيرات البسيطة يمكن أن تكون ذات أثر عميق . فلقد ثبت إكلينيكياً أن ممارسة التمرينات الرياضية بانتظام تكون ذات تأثير هائل يفوق أي عقار في علاج الاكتئاب على سبيل المثال . سل نفسك ما

الذي تحتاج إلى عمله جسمانياً لكي تكون في حالة أكثر ثراءً ، ثم طبق ما توصلت إليه .

٢. **انتقل إلى الوضع الثالث** : شاهد نفسك من خلال نقطة أفضل وكأنك مراقب خارجي معني بالأمر ، وحاول أن تحصل على هذه الرؤية المختلفة .

٣. **تحرك خلال الوقت** : إن كنت تشهد شيئاً غير مرض ، غير علاقتك مع هذه النقطة من الوقت أو الزمن . انأ بنفسك بعيداً عن المكان والزمان باسترجاع شيء ممتع في الماضي ، أو بتصور شيء جيد في المستقبل ، أو من خلال تذكير نفسك أنك في الأسبوع المقبل ، أو العام المقبل ، أو حتى في الساعات المقبلة سوف تكون قد تخلصت من تلك الحالة التي تعاني منها الآن . قد تكون عندها قد نسيت كل شيء عنها ، وقد تجد أن مشكلتك قد عولجت بطريقة أو بأخرى ، " وستمر كغيرها من المشاكل " ، وسوف تتعلم شيئاً جديداً منها .

٤. **ضع حالتك في سياق** : انظر إلى التجربة من خلال سياق أوسع نطاقاً . إن كان هناك شجار بينك وبين شخص ما ـ على سبيل المثال ـ ذكر نفسك بكل الأشياء الطيبة التي كنت تحبها في ذلك الشخص قبل نشوب الشجار ، وتصور كيف سيعود الود والانسجام القديم بينكما في المستقبل القريب لأن هذه الصفات تعتبر بالغة الأهمية بالنسبة لك . أما إن اكتشفت أن أهميتها كانت مرتبطة بالماضي ، وأنها قد بدت ـ بعد الشجار ـ أقل قيمة ، فاحمد الله على إدراكك لذلك وملاحظة كيف تغيرت مشاعرك في الوقت الحالي .

٥. **تعرف على كيفية الوصول إلى حالة النشاط والثراء الذهني** : أحياناً نكون بحاجة لاستجماع بعض القوى الداخلية أو إيجاد الهدوء قبل أن نشرع حتى في مجرد التفكير في القضية التي نحن بصددها . إذن ، كيف تخلق هذه الحالة لنفسك ؟ ربما يمكنك القيام بشيء مختلف لفترة قصيرة لكي تمنح نفسك استراحة ، أو ربما يمكنك تشجيع نفسك على التفكير في مواقف مماثلة قد حدثت لك في الماضي والتي نجحت في التعامل معها ، أو ربما يمكنك رسم خطة تسهل عليك استعادة الإمساك بزمام الأمور ، أو ربما يكون لديك بعض المثبتات الجيدة التي من شأنها أن تشعرك أنك في حال أفضل وأقوى . لن تعمل وسيلة من الوسائل السابقة بالضرورة على إزالة

المشكلة ، ولكن على الرغم من ذلك ، فإنها سوف تثري مصادرك في التعامل معها .

٦. **استخدم المثبتات الإيجابية** : ما الذي يجعلك تشعر بأنك في وضع أفضل وأقوى وعلى استعداد لمواجهة تحديات الحياة ؟ إنها المثبتات الإيجابية . فمجرد رؤية شخص ما تكفي لتحقيق ذلك ، أو الاستماع إلى بعض المقطوعات الموسيقية المفعمة بالحيوية ، أو أداء عمل بدني يمكن أن يكون له نفس قوة التأثير . ابدأ في حصر هذه المثبتات لكي تتبين ما يشعرك منها بالحالة التي تود أن تكون عليها ، وسوف يكون بوسعك بعدها أن تطبقها لكي تحفز الحالة التي يقع عليها اختيارك .

سل نفسك " ما الذي أريده ؟ "

وكما هو الحال دائماً ، فإن مساءلة نفسك عما تريد أن تحققه بالفعل هو بداية تحولك من الخمول ، أو السلبية ، أو التبعية ، أو اليأس إلى السيطرة وامتلاك زمام الأمور . إن كنت في حالة تكرهها أو حالة تثير حنق الأشخاص الذين تهتم بأمرهم ، أو في حالة تحثك على الخمول ، فإن معرفتك لما تريد بحق سوف تفتح لك الطريق للمضي قدماً . وما أن تفعل ذلك ، طبق معايير تحديد الهدف المناسب (انظر صفحة ٨٩) لكي تختبر مدى صحة الهدف الذي تسعى إليه .

ماذا لو كان هدفك هو تغيير الحالة ؟ هل سيكون هدفاً مناسباً أن تُشعر نفسك أنك في حالة طيبة ـ على سبيل المثال ـ حتى إن كنت قد خسرت لتوك الوظيفة التي كنت تشغلها ؟ الإجابة ـ على أحد المستويات ـ هي : " كلا " لأن هناك رداءً مناسباً يجب أن تضعه في هذه الحالة وهو ربما الشعور بالغضب والذهول وشيء من الارتياح لانتهاء الأمر مع قدر كبير من التشكك . أما على مستوى آخر ، فإن الإجابة هي : " نعم " لأنك سوف تتحد مع هذه المشاعر الطيبة ، وسوف تشرع في تصور نقاط قوتك ومهاراتك ربما بمساعدة الآخرين ممن يعرفونك جيداً ، وسوف يكون بوسعك أن تتخذ قرارات بشأن ملء وقت فراغك بأنشطة بناءة وذات مغزى على المدى القصير ، وعمل الأشياء التي أنت بحاجة إلى عملها لضمان بقائك على كل مستوى من المستويات ، كما ستشرع في

استجواب نفسك عما تتطلع إليه بحق في المستقبل . فكل هذه الأشياء سوف تعمل على تغيير حالتك إلى الأفضل .

إن الرسالة التي تحملها البرمجة اللغوية العصبية هي أنك تستطيع أن تغير حالاتك . ليس الهدف من ذلك هو أن تسعى لاستبعادها أو تجاهلها حتى إن كان ذلك ممكناً . ، إنما هى رسالة للتحرك بدلاً من الجمود ؛ رسالة للاختيار بدلاً من العجز ؛ إنها رسالة لامتلاك زمام النفس والقدرة على التأثير على حياتنا وأنفسنا .

نصائح لتغيير الحالة

١. **اتحد مع حالاتك** ـ نقب عن المزيد من المعلومات الخاصة بها . تحلى بحب الاستطلاع الحقيقي الذي يدفعك للكشف عن كل التفاصيل حتى تعرف كيف تصل إلى هذه الحالة .

٢. **اتحد مع جسدك وتجاربك** ـ لاحظ الصفات الجسمانية المصاحبة للحالات ، ولاحظ الأنماط التي تتحكم فيها أيضاً . تحلَّ بالفضول للكشف عن المظاهر الجسمانية المتكررة مثل التوتر الذي يصيب العنق ، أو الأكتاف ، أو المعدة ، أو الصداع ، أو الصداع النصفي ، أو الحساسية . لا تقف مكتوف اليدين عندما تكتشف أن هناك سبباً جسمانياً (مثل حساسيتك للقمح أو طول الساعات التي تقضيها أمام الحاسب) . سل نفس عن الاستثناءات ـ متى لا يحدث ذلك ؟ سل نفسك عن مدى ارتباط تلك الحالة بمشاعرك أو بمواقف أو أشخاص محددين . لقد لاحظ أحد عملائنا ـ على سبيل المثال ـ أنه يمرض دائماً عندما يغيب رئيسه في العمل ، في الوقت الذي يصاب فيه آخر دائماً بصداع نصفي في عطلة نهاية الأسبوع . ابحث عن المعلومة من خلال الخبرة نفسها .

٣. **اسع للكشف عن حالات الأشخاص الآخرين** ـ راقب الآخرين واطرح عليهم أسئلة خاصة بالحالات المختلفة التي يتعرضون لها . قم بصياغة نموذج للحالات المفيدة ، ثم أضفها إلى مجموعة الحالات التى ترغب في تكرارها ، واطرح المزيد من الخيارات والاحتمالات .

٤. **ابدأ في البحث عن حالات أفضل وأكثر تدوم لوقت أطول ـ** من النقطة التي نقف عندها ، إن لاحظنا أن أحد الأشخاص يشعر بالتحمس حيال شيء ما فهذا يعني أن الأمر يستحق ذلك بالنسبة له . ولكن يبقى بعض الأشخاص الذين لا يعرفون كيف يتجاوبون مع مشاعر الآخرين إيجابية كانت أو سلبية . وحتى إن كانت المشاعر هي مشاعرهم الخاصة ، فسوف يقللون منها (حيث يقولون : إن الأمر ليس بهذه الروعة حقاً ، كما أن أي شخص يمكن أن يقوم بذلك ...) ، بل إنهم قد يغيرون حالتهم الإيجابية بتذكير أنفسهم بشيء آخر مازالوا بحاجة إلى إنجازه .

قد يكون ذلك هو أحد أشكال حماية النفس ؛ فقد يقول المرء في نفسه : إن الأشياء الطيبة لا تدوم ؛ لذا فمن الأفضل أن أذكر نفسي بذلك الآن بدلاً من أن أفاجأ به . وبالتالي يقوم الشخص بتغيير الحالة الرائعة التي يعايشها قبل أن يأتي ما يغيرها . وأحياناً قد يكون هناك خوف ذا مرجع ثقافي ، أي خشية جذب انتباه الغير إلى حالتك الطيبة التي تفوق حالتهم ، مما قد يثير فيهم مشاعر الحسد وبالتالي فقد يسعون للتقليل من شأنك .

ومهما يكن السبب ، فإن تجربتنا هي التي تثبت أن الاستمتاع والتلذذ بالحالات الجديدة ، وتعلم كيفية خلقها هو الذي يثري حياتنا دون أن يحط من قيمة أي شخص في نفس الوقت . إذن ، يجب أن تبحث عن الطريقة التي سوف تمكنك من تحقيق المزيد من تلك الحالات الإيجابية . إن مهارة السيطرة على حالتك سوف تسمح لك باكتساب المزيد من المشاعر التي تستمتع بها ، وتغيير تلك التي لا تروق لك ، وبهذه الطريقة سوف تستطيع الحصول على كعكتك وتتناولها .

كيف تكتشف في نفسك الإحساس بالغاية

إن الشخص الذي يتمتع بتقدير الذات يملك بلا شك إحساساً بالهدف . فالإحساس بالغاية يرتبط بالإحساس بالذات بشكل أساسي ، وبالنسبة لبعض الأشخاص قد يرتبط بالإحساس بما فوق الهوية أي الروحانية ، وبالنسبة للبعض الآخر فإنه يمثل مركز الهوية ، وهو يمثل بالنسبة للبعض فحوى قيمهم

ومعتقداتهم . وبعبارة أخرى ، إن امتلاك إحساس بالغاية يشمل أعلى المستويات المنطقية ، وهى : الروحانية والهوية والمعتقدات والقيم . وبالطبع ، فبمجرد أن تكتشف الإحساس بالغاية فسوف يثريك ويرشدك إلى هذه المستويات أيضاً .

هناك طريقة أخرى لوصف الإحساس بالغاية ، ويكون ذلك بوصفه بأنه حس إضفاء المعنى الذي يدلنا ويرشدنا نحو أفعالنا سواء كانت كبيرة أم صغيرة ، كما أنه يربط هذه الأفعال على نحو متلاحم مع بعضها البعض ، ويربطها أيضاً بالمستقبل على نحو متناسق مع ما نحن عليه .

ترك " جيف " التعليم بالجامعة وعمل بالتدريس . فقد كان يحب الأطفال وكانت أول وظيفة له في بلدة صغيرة في لندن ، وكان يعمل بكد لكي يحبب تلاميذه في المادة التي عشقها بطريقة تثير خيال الطفل وتوصل المقصود في آن واحد . وعلى الرغم من ذلك ، فإنه بعد بضعة أعوام أصيب بخيبة أمل ؛ ليس بسبب الأطفال أو آبائهم أو حتى المجتمع الذى كانوا يعيشون فيه ، وإنما من " النظام " الذي كان يرى أنه يهملهم ويهمشهم . فقد بدأت ضغوط العمل تتكالب عليه لدرجة أنها بدأت تثير حنقه حتى على الطلبة الذين كان يشعر تجاههم بكل الالتزام في يوم من الأيام . وتحت ظل هذه الظروف الصعبة ، بدأ يفقد الإحساس بالغاية التي دفعته إلى اقتحام مجال التدريس . وهكذا ، وبعد فترة مرض ، قرر أن يترك التدريس .

وفي المقابل ، كانت هناك سيدة تسعى دائماً لمساندة زوجها في عمله . ولكنها وجدت نفسها قد ترملت فجأة وهي في بداية الخمسينات من العمر .

ترك أبناء " فريدا " البيت ، فانتابها شعور بأنها قد فقدت كل عزيز لديها . وعلى الرغم من أنها قد واصلت إدارة عمل زوجها بنجاح ، فقد شعرت أنها كانت تفعل ذلك بشكل آلي وبلا غاية . لقد كان الإحساس بالغاية مرتبطاً لديها بوجود زوجها وبتكريس نفسها له ، وذلك من

خلال مشاركتها له العمل الذي كان قد صنعه ؛ مما دفعها إلى النظر إلى غايته باعتبارها غايتها هي الأخرى .

وفي خضم حزنها وضياعها ، علمتها إحدى صديقتها كيف تصنع المفارش من رقع القماش الملونة ظناً منها أن هذا سوف يساعدها على ملء أوقات فراغها واستثارة حس التصميم وحب الألوان لديها . أما ما فاجأ الجميع فهو أنها قد بدأت تنطلق في هذا الصدد ؛ لقد كانت " فريدا " تحب الأعمال اليدوية ؛ واكتشفت أنها تتمتع بذوق جميل في المزج بين الألوان وأنواع الأنسجة المختلفة ، وباتت مهتمة بنقل أشكال الأغطية التقليدية وابتكار ما يحلو لها من أشكال المفارش والوسائد ، ثم أخذت ابنتها جزءاً من إنتاجها لكي تعرضه على التجار في محلات لندن فأعجبوا به . وبدأ يباع في مختلف أنحاء العالم ، وبدأ الناس يكلفونها بصنع أغطية ومعلقات للحائط تتسم بالأصالة والتفرد . وفي بداية الثمانينات من عمرها ، نشرت صور الأغطية التي صنعتها في إحدى المجلات القومية ، وكذلك عرضت بعضها في معرض " ليبرتي " . عندما تركت " فريدا " وحيدة في بلدتها ، تجلى الجانب الإبداعي الكامن بداخلها الذي بقي خامداً طوال الوقت . لقد وجدت إحساساً جديداً بالغاية ، وقد أضفي هذا الإحساس المعنى على حياتها بشكل مبتكر تماماً . لقد اكتشفت قدراتها التي لم تكن قد التفتت إليها أثناء حياة زوجها والتي منحتها مصدراً مستقلاً للهوية وتقدير الذات .

يقول " توماس جي ليونارد " مؤسس جامعة التدريب : " إن الرؤية هي المنارة التي تبدو واضحة للغاية بمجرد أن يسقط عليها بصرك ، أما الهدف فهو ما ترسمه لنفسك عندما تعجز عن الرؤية " . إن الرؤية والغاية متلازمتان . أما التمييز بين الرؤية والأهداف فيمكن أن نعرفه من خلال عدد من الطرق النافعة :

◄ الأهداف تكون ـ على الأقل ـ قابلة للتنفيذ ، أما الغاية فلا حدود لها . إنها تنطلق وتمدك بالوقود الذي يساعدك على الوصول إلى هذه المحطات التي يمكن بلوغها .

- يمكن أن نضل طريقنا إلى الأهداف إن لم تكن متوافقة مع معايير تحديد الهدف المناسب ؛ أما الإحساس بالغاية فهو نادراً ما يضللنا .
- الأهداف يمكن أن تفشل في تحقيق المتوقع منها ، أما الإحساس بالغاية فهو ذو مردود طيب طوال الوقت .
- قد نعيش حالة صراع مع أهدافنا ، إذ قد تطالب جوانب مختلفة من أنفسنا بأشياء مختلفة ، أو قد نسعى لتحقيق أهداف قصيرة المدى يمكن أن تتعارض مع الأهداف طويلة المدى . أما الغاية فهي تلملم كل الجوانب المختلفة داخل أنفسنا وترشدنا على المدى القصير والبعيد .
- الأهداف تكون دائماً في المستقبل ، أما الغاية فهي تعبير عن الذات ؛ لذلك فإنها تنبع من الماضي وترتبط بالحاضر والمستقبل .

■ تعرف على غايتك

هناك بعض الاختبارات الواضحة التي سوف تكشف لك عن غايتك .

إن الغاية تتخطى حد المتطلبات الأساسية . في الستينات من القرن العشرين ، ميز الخبير الأمريكي النفسي " إبراهام ماسلو " بين " احتياجات البقاء " و " احتياجات تحقيق الذات " . أما احتياجات البقاء فهي تشمل : الطعام ، والمأوى ، والدفء ـ أي الأشياء التي لا نستطيع العيش بدونها . أما الاحتياجات العاطفية الذاتية فهي تلك الأشياء التي تضفي المعنى على حياتنا مثل الحب ، والاهتمام ، والتحدي ، والإبداع ، والغاية . وقد أشار إلى أنه ما لم تلبى احتياجات البقاء فلن يمكننا البدء في ملاحظة احتياجات تحقيق الذات ـ ناهيك عن تلبيتها . إن الحاجة إلى الإحساس بالغاية تندرج تحت احتياجات تحقيق الذات ؛ وإن كنت تناضل على مستوى البقاء فلن يبقى لديك فائض من الطاقة للتفكير في هذه الأشياء التي تفوق حد احتياجات البقاء . ومع ذلك ، فإن البقاء يحتفي بغايتك . فأنت إن كنت قد أقدمت على قراءة هذا الكتاب ، فهذا في حد ذاته يوحي بأنه مهما كان ما قد حدث لك في الماضي ، فأنت الآن تسعى للتركيز على احتياجات تحقيق الذات .

إن الإحساس بالغاية يتخطى حد تحقيق الأساسيات أو حتى الأشياء الطيبة في الحياة . ففي الوقت الذي تبدو فيه هذه الأشياء عادة محددة وملموسة ، فإن

الغاية تكون عادة مجردة وأقل وضوحاً . إن شراء سيارة جديدة يعتبر هدفاً ، والقدرة على السفر بحرية وعلى نطاق واسع قد تكون وسيلة لتحقيق غاية . إن التقسيم التصاعدي لمستوى معين (انظر صفحة ٤٦) سوف يسمح لك برؤية ذلك على نحو أكثر وضوحاً ، حيث ستجد أن السفر قد يعني القدرة على توسيع آفاقك أو توسيع نطاق إبداعاتك .

إن الإحساس بالغاية هو جزء من هويتك يصاحبك على أي مستوى . وكما ذكرنا سابقا ، فإن الهدف قد يناسب جانباً واحداً منك ، ولكن قد لا يناسب جانباً آخر . لذا ، فإن الأهداف يمكن أن تثير الصراع بين جوانب النفس ، أما الغاية فلا تفعل ذلك .

إن الغاية يمكن أن ترتقي أو بالطريقة التي تعبر بها عن نفسها أو تغيرها ، ولكنها لا تنفد . إن المدرس الشاب الذي أصيب بخيبة أمل قد انضم في النهاية إلى برنامج تدريبي لكي يصبح محللاً فنياً ثم شرع في إقامة عمله الخاص ، كما اشترك في العمل التطوعي ليومين في الأسبوع في إحدى دور رعاية الأطفال الذين يعانون من أمراض فاتكة . لقد ظل يحمل بداخله الرغبة في مشاركة حب المادة التى تخصص في تدريسها مع الآخرين ؛ لقد بقيت لديه الرغبة في القيام بدور يسمح له بنقل مهاراته إلى الآخرين . إن غايته لم تتغير ؛ وإنما وجد طريقة جديدة سمحت له بالتعبير عنها على نحو يتسم بمزيد من الحرية .

■ العثور على غاية في الحياة

إن الإحساس بالغاية يخضع عادةً للمعتقدات والقيم . ولعل هذا هو ما يفسر سر احتواء الغاية على بعض أو الكثير من مظاهر هوية الشخص . وقد تتخطى الغاية هذه الحدود لكي تجسد مستوى يفوق ذلك ، وهو الأمر الذي يطلق عليه " إيان " أحياناً ما فوق الهوية . إن هذا المستوى الأعلى يشمل حس التواصل والذى قد يكون دينياً أو روحانياً أو قد تصل بين الحياة الفردية للإنسان والإحساس بوجود معنى عميق كامن فى الكون أو في الطبيعة أو في الزمن . وهذا الإحساس بوجود غاية عامة للحياة يشمل في العادة هذا المستوى الأعلى على الإطلاق .

هناك بعض الأشخاص الذين يدركون غايتهم في الحياة منذ سن صغيرة . لكن معظم الناس يكتشفون هذه الغاية مع المضي قدماً في الحياة . ويمكن استحضار الغاية الخفية للحياة إلى العقل الواعي عن طريق فهم ما تعكسه أنماط وعادات حياتك حتى الآن . ما القضايا التي تثير اهتمامك ؟ ما الأشياء التي تشعرك بالإثارة والتشويق ؟ ما القيم التي تسعى للترويج لها أو الدفاع عنها؟ ما الذي يهمك بالفعل ؟ لقد عرفنا من خلال البرمجة اللغوية العصبية كيف أن تفكيرنا وسلوكنا يتسمان بالنمطية ، وأنه مهما كانت غاية حياتنا كامنة في عقلنا الباطن ، فقد تبقى هي المرشد والمعلم الذي يقودنا بطول الطريق .

قد يكون من المجدى أن نستعرض بعض خبراتنا في هذا الصدد . في موضع سابق من الكتاب شرحنا كيف كان " إيان " يشعر بعدم السعادة في مدرسته ، وكيف أن النموذج المختلف الذي شجعه على تحمل مسئولية تعليم نفسه في المدرسة الفنية الصناعية هو ما ساعده على تشكيل مستقبله الوظيفي كمدرس بارع ومشجع .

يمكن القول إن هذه التجارب هي التي شجعته على تنمية شغف خاص بطريقة التعليم وفهمه لقدرتها على تزويد الشخص بالثقة أو خنق قدراته . وقد قاده ذلك إلى التعرف على البرمجة اللغوية العصبية والعمل على صياغة طرقه الخاصة في تطوير التعليم القائم على التشجيع . لقد بدأ الأمر من خلال التعليم الفردي ، أي شخص لشخص ، لكن هذا لا ينفي أنه يمكن تحقيق نفس الغاية - وهي منح كل شخص إحساس كامل بكينونته وما يسعى لتحقيقه - من خلال عدة طرق أخرى مثل الإعلام ، أي من خلال الشرائط والكتب ، وعن طريق شبكة الإنترنت حديثاً . وهكذا تسير الأمور .

أما " ويندي " فقد حالفها الحظ وحظيت بتجربة مختلفة تماماً في المدرسة . فقد كانت تذهب إلى مدرسة متطورة تشجع الطلبة على تحمل الجزء الأكبر من المسئولية التعليمية الخاصة بهم منذ سن مبكرة ، كما أنها كانت تحث الطلبة على المشاركة في المجريات اليومية في المدرسة واتخاذ القرارات . كانت المدرسة تقدر الفردية في كل تلميذ ، طبقاً لطبيعة كل فرد وطرقه الخاصة في المشاركة في المجتمع ، بدلاً من التركيز على المنجزات الأكاديمية والمستوى الدراسي بشكل أساسي ومطلق . وهكذا شغل طلاب هذه المدرسة قائمة متنوعة من المهن في مجالات القانون والتعليم والفنون الإبداعية والتطبيقية وقضايا البيئة والسياسة .

إن تجربة اعتبار الشخص نفسه جزءاً من المجتمع قد منح " ويندي " إحساساً مماثلاً بغاية الحياة تماماً مثل " إيان " ، ومظاهر هذا الإحساس هي : المعلومات ، والتعليم القائم على التشجيع ، وتوليد الإحساس بالقوة والمسئولية لدى المتعلمين . لقد عمل كل منا في مجال التحليل النفسي والتدريب والإرشاد والاستشارة ، وقد سمح لنا كل دور من هذه الأدوار باكتشاف جوانب مختلفة عن غاية الحياة .

لقد حالفنا الحظ بالتعرف على غاية الحياة ، كما استطعنا أن نطبق معرفتنا بالبرمجة اللغوية العصبية وأدواتها لترجمة الإحساس بالغاية عملياً . ولكن ماذا لو لم تكن قد توصلت بعد إلى إحساسك الخاص بالغاية ؟

من خلال تجربتنا ، وجدنا أن الفرد يمكن أن يخفق في العثور على غايته بسبب افتقاره إلى القدرة على تقدير الذات والتواؤم مع النفس . لقد تعلم الكثيرون الخلط بين الوعي بالذات والأنانية من ناحية وبين الاعتزاز بالذات والإغراق في الذاتية من ناحية أخرى . إن كنت واحداً من هؤلاء ، فهناك خطوة أولى هامة لاكتشاف غايتك في الحياة ، وقد يكون ذلك بالتعامل مع هذه المعتقدات التى تخلط الأمور ببعضها ، والتعرف على التاريخ الشخصي الذي شكلها . ولا يعنى هذا شطب الماضي أو التخلي عن كل ما تعلمته منه . إن أحد أعظم منجزات البرمجة اللغوية العصبية هي أنها قد أظهرت كيف أن الكائن البشري هو كائن يسعى للتعلم ، وأن هناك العديد من الأشياء التي ننظر إليها بوصفها " ثوابت أو مسلمات " تكون في الواقع أشياءً قد تعلمناها في ظل مجموعة من الظروف المعينة والتي تكون قابلة للتعديل أو التغيير . يمكننا أن نحتفي بماضينا على أنه " متحف التاريخ الشخصي " ، كما يصفه رائد البرمجة اللغوية العصبية " روبرت ديلتز " ، ولكن بدون أن نتقيد به حتى نهاية العمر .

إن كنت تشعر أنك كنت مقيداً على هذا النحو ، فإن العديد من المهارات التي طرحناها في هذا الكتاب ـ والتي سوف نواصل طرحها ـ سوف تشرح لك الطرق التي تسمح لك بمزيد من التواصل مع نفسك وإيجاد التناسق على المستوى الداخلي والخارجي عبر جميع المستويات المنطقية . وفي الوقت الذي تطالعنا فيه الحياة بشكل متواصل بفرص لاكتشاف غاياتنا وتحقيقها ، فسوف نجد أن

خبراتنا السابقة هى التى تشكل صميم هذه الغايات . وعند هذا الحد ، قد يكون من المفيد أن تطرح على نفسك الأسئلة التالية :

١. ما الشيء الذي يثير شغفي ؟ ما الشيء الذي يحركني بالفعل ويدفعني ؟
٢. ما الجانب الذى يستهوينى بشدة فى هذا الأمر ؟
٣. ما الذي يعود على من هذا الأمر ؟ يجب أن تلتفت إلى الإجابة مهما بدت غريبة أو غير متوقعة ، ثم سل نفسك : " وما الذي حققه ذلك لى ؟ " وفي كل مرة تحصل فيها على إجابة استمر في طرح مزيد من الأسئلة إلى أن تصل إلى حد عدم القدرة على الإجابة . وبهذا فإنك تكون ـ من وجهة نظر البرمجة اللغوية العصبية ـ قد قمت بتجزئة عامة تصاعدية ، حيث إنك كلما تفحصت الغاية الكامنة وراء كل إجابة تصل إليها ، فإنك بذلك تكون تركز على مستويات أعلى فأعلى للمعنى . وعندما تصل إلى مستوى لا تجد عنده إجابة سوف تكتشف الغاية التي تكمن وراء تعلقك بشيء ما .
٤. ما الذي كنت تحبه بحق عندما كنت طفلاً صغيراً ؟ هل مازال ذلك يمثل لك أهمية إلى الآن ؟ إن استخدام هذه الأسئلة المتدرجة سوف يمكنك من اختبار الغاية المقصودة . هل ما زالت الغاية صالحة إلى اليوم . كيف تنظر إليها الآن ؟ هل تغيرت ؟ هل فقدت صلتك بها بطريقة أو بأخرى ؟
٥. خذ وقتك في التفكير في الإجابات على نحو يتسم بالانتباه والتعاطف والتشجيع . أما الآن بوصفك أفضل مدرب ذاتى ، فكر فيما يجب أن تقوم به في الخطوة التالية .

■ خلق تقدير الذات

إن تحسين تقدير الذات لدينا له مفعول السحر ، ولكن السحر الحقيقي هو أنه يمكن أن يُخلق . إن كل يوم يمنحنا فرصاً لدعم إحساسنا بالذات ؛ لكي نزداد حباً وإعجاباً بأنفسنا ، ولكي نتعرف ونسيطر على حالاتنا ، وحتى نكتشف وندرك الإحساس بالغاية بداخلنا .

لقد ركزنا على أربعة أمور ذات أهمية خاصة ، وهي : كيفية عمل شيء ، وكيفية دعم الإحساس بالذات ، وكيفية الإعجاب بالنفس ، وكيفية التحكم في

الحالة ، وكيفية اكتشاف الإحساس بالغاية . إن هذه الموضوعات تعتبر أساسية للتركيز على الأسئلة والإجابات ، ولكنك يجب أن تثق في حدسك وأنت تراقب الأشياء التي لم نطرقها . إن بناء تقدير الذات يعتبر عملية متواصلة ليس لأنك لن تصل إلى هذا الهدف أبداً ، ولكن لأنك سوف تجد أن هناك دائماً فرصاً لكي تكون أكثر تطوراً وقيمة ونجاحاً وسعادة . إن التأكد والوثوق بالمعلومة التي تصلك من خلال حواسك ، ومن خلال التجربة يعتبر إحدى أفضل الطرق اللازمة لتحقيق أكبر عائد وأعلى قدر من المتعة خلال رحلتك .

الخطوات التالية

١. امنح نفسك خمس دقائق مع بداية كل يوم لكي تخطط للطريقة التي سوف تستخدمها لدعم تقديرك لذاتك . راجع أحداث اليوم في عقلك . ما المعتقدات ، أو التوجهات ، أو الحالة النفسية ، أو الملابس ، أو الأفعال التي سوف تساعدك على البقاء في حالة من التناسق مع نفسك وتدعم إحساسك بالقيمة الذاتية ؟ هل هناك أية عثرات تراها تعترض طريقك ؟ كيف ستنجح في تلافيها حتى تنقذ تقديرك لذاتك ؟ ما نوع الحوارات الداخلية التي سوف تساعدك ؟ من قائدك الداخلي الذى يوجه تفكيرك على مدار اليوم ؟ هل هم الأشخاص الذين تعرفهم ويدعمونك بالتأييد أم الأشخاص الذين لا تعرفهم ، ولكنك تتطلع إليهم ؛ أم الأشخاص الذين تود أن تحاكي سلوكهم ومهاراتهم ؟

٢. مع نهاية كل يوم ، سل نفسك :
- ◀ ما أكثر شيء أعجبني في نفسي اليوم ؟
- ◀ ما عدد الحالات التي مررُت بها اليوم ؟ وما الحالات التي كانت أكثر إيجابية ودعماً لإحساسي بذاتي . كيف تحقق ذلك ؟ وما المثيرات التي يمكنني استخدامها في يوم آخر لكي أستعيد هذه الحالة ثانية ؟
- ◀ ما الحالات التي كانت أقل إثراءً بالنسبة لي ؟ ما المثيرات الخاصة بها ؟ كيف يمكنني تجنب الوقوع فيها بعد ذلك ؟

٣. اذكر خطأك المفضل . راجع اليوم أو الأسبوع وتخير خطأً أو قصوراً تسلل ونال من إحساسك بتقدير الذات ، وسل نفسك : كيف سينظر أي صديق مقرب لمثل هذا الخطأ ؟ ومع الوضع في الاعتبار أن أي فعل يخدم شكلاً من أشكال الغاية الذاتية ، فما الذي كنت تسعى لتحقيقه من وراء هذا الخطأ ؟ حتى إن كنت تريد أن تغير عاداتك وأنماطك الآن ، فيجب أن تصفق لهذا الخطأ بسبب نواياه الطيبة . كيف يمكن أن تحتفي بنفس هذه النوايا الطيبة بطريقة جديدة تشعرك بمزيد من الإعجاب بنفسك ؟

٤. مع نهاية اليوم أو الأسبوع ، تخير خمسة أوقات شعرت خلالها أنك في قمة تقديرك لذاتك ، واسترجعها بعقلك ، وسل نفسك كيف ستتمكن من تنمية هذا الإحساس غداً أو فى الأسبوع المقبل ؟



بناء علاقات طيبة

للعلاقات تأثير هائل على شعورنا حيال أنفسنا وحياتنا ، حيث يمكنك أن تكتشف ما يجرى بالفعل فى عالم العلاقات من خلال صياغة نماذج خاصة لبعض الأشخاص الذين يتمتعون بعلاقات ناجحة ، سواء على مستوى البيت أو العمل ، ونماذج أخرى للأشخاص الذين يواجهون صعوبات فى هذا الصدد . إن اقتديت بنماذج فعالة ، فسوف تحقق طفرة في طريقة تواصلك مع الآخرين ، حيث سيكون بوسعك أن تشكل فريقاً أفضل مع الآخرين ، وأن تشعر بمزيد من الانسجام مع نفسك ، وأن تتمتع بعلاقات شخصية أكثر إشباعاً وندية ، وأن تتعامل مع أبنائك على نحو أفضل . أما إن صغت نموذجاً للأشياء التي لا تناسبك ، فسوف تضع يدك على سبب تعثر الأمور ، وأحياناً قد تفاجأ أن هناك أشياءً صغيرة هي التي سوف تصنع الفارق كله .

في هذا الجزء سوف نطرح أربع طرق لكيفية إقامة علاقات جيدة :

١. طريقة تكوين ضمير جمعي بصيغة " نحن " ، يتخطى حد " أنا " ، و" أنت " (أو " أنا " ، و" الفريق") .
٢. طرق النظر للأمور من خلال وجهات النظر مختلفة ، أو مهارة اتخاذ أوضاع تصورية مختلفة .

٣. كيفية استثمار علاقاتك في المستقبل .

٤. كيفيـة إدراك الوقـت المناسـب للتوقـف عـن محاولـة اسـتثمار علاقاتـك والتراجع .

سوف نستخدم البرمجة اللغوية العصبية لكـي نوضـح العناصـر الـتي تشـكل بعض الأمور المحيرة والأخطاء التى تظهر سعيك لإقامة علاقاتـك ، لكـي نمـدك بإرشادات إيجابية وعملية عن كيفية إقامة علاقات جيدة في البيت والعمل .

هناك العديد من الأشياء المشتركة بين العلاقات الشخصية وعلاقات العمـل ؛ فكلاهما يدعو لمعاملة الآخرين بشكل فعال ، ويتطلب العمـل علـى التوفيـق بـين رغباتك وأسلوبك من ناحية ورغبات الآخرين وأسلوبهم مـن ناحيـة أخـرى . إن الكثير من الأشياء التي توضحها لنا البرمجة اللغوية العصبية عن بنـاء العلاقـات الناجحة والحفاظ عليها تنطبق على كلا المجالين العملـي والشخصـي . ومازلنـا نتذكر بوضوح صورة تلك الفتاة المراهقة التي كانت تصيح في وجه أبيهـا بغضـب قائلة : " أنا واثقة أنك لا تعامل سكرتيرتك الخاصة في العمل بهذه الطريقة " ، حيـث تـدل هـذه العبـارة علـى أن الـبعض لا يسـتطيع الموازنـة بـين علاقاتـه الشخصية وعلاقات العمل .

إن هذا من شأنه أن يثير قضية هامة وهي سر قدرتنا علـى تمالـك أنفسـنا في العمل على نحو يفوق قدرتنا على ذلك في البيت . ألـيس مـن الغريـب أن يشـعر الشخص بأن له مطلق الحرية في أن يتلفظ بـأول شـيء يخطـر علـى بالـه ، وأن يتخلى عن كل أصول اللياقة المتعارف عليها ، وأن يتصرف بقليل مـن الاعتبـار حال تواجده مع الأشخاص الأكثر أهمية بالنسبة له . هـذه هـي إحـدى الأشـياء التي يمكن أن تساعدك البرمجة اللغوية العصبية علـى التعامـل معهـا . وسـوف نركز فى الفصل السادس عشر بشكل خاص على بعض المواقف الـتي تحـدث في العمل ، ولكن في هذا الفصل سوف نعرض أفضل الطرق للحفـاظ علـى العلاقـات في ظل أي ظروف . سوف نطرح كيفية خلـق علاقـة تعـود بـالنفع علـى جميـع الأطراف ، والمحافظة عليها مع زوجـك ، وأبنائـك ، ورئيسـك ، وسـكرتيرتك بدون أن تتنازل عن شيء محوري أو هام بالنسبة لك .

وكبداية ، نود أن نركز على نقطتين أساسيتين :

١. إن الهوية من الأمور بالغة الأهمية بالنسبة للعلاقات .
٢. إن بناء علاقات طيبة يقوم على الصدق مع النفس .

■ الهوية ودورها الحيوى

فقط عندما تتمتع بقدر كافٍ من الإحساس بالذات تكون في وضع يسمح لك بالمشاركة والتفاوض وقبول الحلول الوسط التي تفرضها عليك الحوارات المتواصلة والتى لا تنفصل عن الصداقة وعلاقات العمل المثمرة والعلاقات الحميمية . والأمر أشبه ما يكون بالمال ؛ فإن كنت تملك ما يكفي من المال فسوف يكون بوسعك أن تقرض أو تعطي وتبقى في الوقت نفسه قادراً على تغطية كل نفقاتك المادية . فإن كنت تملك ما يكفي من الإحساس بالذات الخاص بهويتك وما يكفي من الاحترام للذات فسوف يكون بوسعك اقتحام كل أنواع الحوارات التي تصنع العلاقات مع الغير دون أن تخشى التضحية بشخصيتك أو السقوط ضحية للإفلاس العاطفي . لذا فإن الحرص على دعم تقدير الذات الذي طرحناه في الفصل السابق ليس له قيمة .

كما أنه من الأمور الهامة أيضاً أن ندرك أن نجاح العلاقات لا يمكن أن يتحقق إلا بتوافر الرغبة في إنجاح العلاقة عملياً عند الطرفين كليهما . فإن كان الطرف الآخر يعاني من نمط يقوم على المطالبة الدائمة أو الحاجة الدائمة ، فسوف يكون من الصعب أن تقيم معه علاقة صحية ناجحة . بالطبع هناك إمكانية حقيقية لإقامة علاقة تقوم على اتكال أحد الطرفين ومساندة الطرف الآخر له ، حيث يتوافق فيه الإحساس بالسيطرة لأحد الطرفين مع الشعور بالخضوع وانعدام الثقة بالذات للطرف الآخر ، ولكن مثل هذه العلاقات ـ سواء كانت على مستوى العلاقات المهنية أم العادية ـ لن تنجح إلا لفترة من الوقت فقط ، حيث إنه على المدى البعيد ، سوف تتعثر هذه العلاقات إلى حد بعيد . إن هذا ينطوي على إيحاءات هامة عندما تكون بصدد إقامة علاقة جديدة ، وعندما تكون بصدد التساؤل عن إمكانية الانسحاب من علاقة قائمة بالفعل ، وهو ما سوف نناقشه في وقت لاحق في هذا الفصل .

■ الصدق مع النفس

هذا هو أهم شيء على الإطلاق ؛
إن الصدق مع النفس يقودك إلى الصدق مع كل البشر ،
تماماً كما يؤدى الليل إلى النهار .

هذه هي نصيحة " بولونيوس " الشهيرة لابنه " ليارتيس " قبل أن يمضي في رحلته الطويلة في مسرحية " هاملت " ، وهي نصيحة طيبة لرحلة الحياة أيضاً . إن الاتسام بالصدق يعني عدة أشياء : يعني المعرفة والقبول والاحترام ومحبة النفس بالطرق التي سبق وطرحناها في الفصل الثاني عشر . إنه يعني معرفة ما ترغب في عمله واستعدادك للمطالبة به . إنه يعني الانتباه للمعلومة التي تحصل عليها من خلال ردود أفعالك الحسية المباشرة ، وكذلك على مستوى أفكارك ومعتقداتك الواعية . إنه يعني ارتقاء الوعي لكي يصبح أكثر دقة وتلقائية . إنه يعني مزيداً من الاتحاد مع معنى ذلك وتقييم كل ما يقوله لك الآخرون ، وكل ما يجري على مستوى حوارك الداخلي مع نفسك عما ينبغي أو يجب أو لابد أن يكون عليه الموقف الذي أنت بصدده قبل أن تشرع في التصرف . إنه الاستعداد لأن تضع فى اعتبارك أن ما هو سهل وممتع ومحفز ومثير يمكن أن يكون بالفعل أفضل للجميع مما هو منهك ومجهد ومتعب . إنه يعني تعلم أن المتعة لا يجب أن تتعارض بالضرورة مع الجدية ، ولكنه قد يدلك بالفعل على مختصرة لبلوغ أعماق الأمور ، ويزودك بمعيار للحكم عليها .

إن خبرتنا كمدربين في مجال البرمجة اللغوية العصبية قد أثبتت لنا أن :

١. **العلاقات الناجحة تقوم على إحساس آمن بالهوية** ـ كلما دعمت إحساسك بالذات ، تحسَّن أساس علاقاتك بالغير على أي مستوى من المستويات . وهذا لا يعني أن تصبح أكثر أنانية ، وإنما فقط أن تكون أكثر وعياً بالذات وأكثر احتراماً لها .
٢. **العلاقات الناجحة تقوم على إدراك أكثر وعياً بالحدود** ـ ونقصد هنا الحدود التي تفصل بين الذات والآخرين ؛ بين الأدوار والمسئوليات ؛ بين التشابك والفصل ؛ بين التماثل والاختلاف . كما يجب أن تبدي كل

الأطراف احترامها لهذه الحدود ليس فقط فيما يقولون ، ولكن فيما يفعلون ، وعليك أن تتحلى بالوضوح بشأن ما تريد ، بشأن مدى استعدادك للعمل ، بشأن ما هو ضمن نطاق مسئوليتك ، وما هو خارجه والتعبير عن هذه الأشياء بوضوح وبشكل فعَّال وأكثر مباشرة مع الغير ؛ فكل ذلك سوف يساعدك على إقامة علاقات أكثر نجاحاً . وقد عبَّر الشاعر الأمريكي " روبرت فروست " عن ذلك جيداً بقوله " الأسوار الجيدة تصنع علاقات جيرة جيدة " .

٣. **هناك مهارة هامة في أية علاقة وهي القدرة على اتخاذ أوضاع إدراكية مختلفة** ـ إن التحرك بحرية وبسرعة بين الأوضاع الإدراكية المختلفة يعتبر من الأمور الحيوية أيضاً ، وسوف نطرح ذلك بمزيد من الشرح في وقت لاحق في هذا الفصل .

٤. **تعدد أنماط العلاقات يمكن أن يكون فاعلاً إلى حد بعيد** ـ إن ما يهمنا بحق هو الأسلوب وليس المحتوى . يمكنك أن تعمل بشكل فعال ضمن فريق يملك تدرجاً واضحاً في السلطة طالما أن كل شخص يعرف القواعد والمسئوليات ، وطالما كانت الاتصالات واضحة . يمكنك أن تجيد العمل في ظل فريق يملك وجهة واضحة في المهمة التي يجب أن يقوم بها بدون أو بالقليل من التدرج الوظيفي طالما أن الأدوار المختلفة واضحة ، وطالما أن كل شخص يحترم غيره ويتواصل معه بشكل واضح . كما يمكنك أن تنخرط في علاقة شراكة رائعة تقوم على اقتسامٍ المسئوليات والأدوار ، أو في علاقة تنقسمٍ فيها الأدوار والمسئوليات تبعاً للأدوار التقليدية للنساء والرجال أو تبعاً للمهارات الشخصية ، أو الأولويات طالما أن كلا الطرفين متفقان على ذلك . يمكنك كذلك أن تقاسم الآخرين اهتماماتك ووقتك ، أو أن تحظيٍ باهتمامات مختلفة وأن تقضي وقتك بشكل مستقل ، طالما أن هناك تراضياً بين كلا الطرفين على ذلك .

إن البرمجة اللغوية العصبية تذكرنا أن ما ثبت نجاحه هو الشيء الذي يعنينا ؛ لذا سوف نركز في هذا الفصل على العمليات التي تعمل على إنجاح العلاقات بدلاً من الأشكال المحددة . وبالاقتداء بنموذج الأشخاص الذين يتمتعون بعلاقات ناجحة ، سوف تقدم لنا البرمجة اللغوية العصبية

الكثير من الطرق التي يمكن أن نطبقها لكي نحافظ على علاقاتنا ونعمل على تنميتها .

٥. **كلما زاد انتباهك لما تحصل عليه من تغذية استرجاعية بدون إصدار أحكام عليها ، سوف تكون أقدر على توجيه ردود أفعالك على نحو جيد** ـ وهذا يعني أنه يمكن أن تصبح أكثر فاعلية في التوفيق بين أهدافك وأهداف الآخرين ، وسوف تجد سهولة أكبر في بناء هذا الانسجام ، أو قد تعرف الوقت المناسب الذي تستطيع عنده أن تسعى للحد من خسارتك . فإن لم يعي زوجك ، أو ابنك ، أو زميلك الرسالة التي تبعثها له ، يمكنك أن تتعامل مع ذلك بوصفه تغذية استرجاعية يمكن أن تستخدمها لكي تحسن الأشياء . لا تلجأ إلى إلقاء اللوم ، إنه ليس خطأك أو خطأهم . إن محاولة فهمك لما فهمه الغير تحديداً ، وما يمكن أن تفعله تحديداً لتحسين التواصل فيما بينكم هو أفضل وسيلة للمضي قدماً . فالعيش في إطار من حب الاستطلاع سوف يسمح لك بالكشف عن طرق جديدة في الوقت الذي سيعمل فيه وضع الأمور في إطار اللوم على سد الطريق أمامك .

٦. **إن الافتراضات كثيراً ما تقوض العلاقات** ـ يجب أن تلتزم الوضوح في شرح ما تسعى لعمله ، أو للتعبير عما تشعر به أو ما يجوب بخاطرك حيال ما يجري ، كما يجب تجنب قراءة أفكار الغير والابتعاد عن التصورات والنظريات غير المثبتة والتخيلات غير المبررة ؛ مما سوف يساعد على انسياب الأشياء بمزيد من المرونة والانسجام .

كيفية بناء الضمير الجمعي " نحن "

إن الضمير الجمعي " نحن " لا يتكون من تلقاء نفسه إلا على مستوى القاعدة النحوية فحسب ، أي أننا يجب أن نسعى لبنائه . فمن السهل أن نتلفظ بعبارة " نحن نحب أن نحضر " ، ولكن اللفظ لا ينم دائماً عن المعنى الظاهر للعبارة . ربما كان يمكن أن تقول " نعم " لأية دعوة بشكل تلقائي ، وقد تكون محقاً في افتراضك أن زوجتك سوف ترحب بتلبية الدعوة . أو قد تكون مخطئاً في ذلك . قد تكون أيضاً محقاً في تفكيرك بأن زوجتك سوف يسعدها الحضور ، ولكن كلاً منكما سوف يندمج مع أشخاص مختلفين على الرغم من

تواجدكما في نفس الحدث . صحيح أنك قد ذهبت إلى الحفل ، وكذلك فعلت زوجتك ولكن الكيان الجمعى لكما لم يذهب إلى الحفل .

أو ربما يكون الموقف هو أحد مواقف العمل . كأن يكون هناك شركتان ضخمتان بصدد الاندماج معاً ، وهناك حفل عمل يجب أن يعد بغرض التفاوض بشأن الإجراءات . فيقول كل من المديرين : " سوف نحضر ". ولكن ما معنى كلمة " نحن " في كل سياق ؟ لقد ذكر أحد رجال الأعمال الذين كنا نقوم بتدريبهم عن المرشحين من جانب شركته للقيام بالتفاوض أن كل مرشح منهم كان قد أرسل بدافع سياسي مختلف عن الآخر ، كل عن طريق قسم مختلف من أقسام الشركة ، أي أن العديد منهم كان يحمل " أجندة " محددة ومختلفة عن الآخرين يسعى لتحقيقها ، بمعنى أن هناك بعض المرشحين الذين تم اختيارهم لإبطال دور مرشحين آخرين . وعلى الرغم من استخدام كلمة " فريق " في السياق ، إلا أن لفظ " نحن " لم يكن له أي وجود بالمرة .

■ ما هو الكيان الجمعى " نحن " ؟

إن كلمة " نحن " تبدو وكأنها تتواجد بشروطها الخاصة ، وهي تتخطى بمعناها أكثر من مجرد إضافة طرف إلى طرف آخر . أي أن هناك بعض العمليات المحددة التي خلقت علاقة كيميائية تجمع بينهم تماماً مثل خبز الكعك وصنعه عن طريق مكونات مختلفة ، بحيث يكون هناك إحساس بالانتماء لهذه الهوية المشتركة ، مع القدرة على وصفها بوضوح والرجوع إليها .

إن المؤسسات تدرك ذلك عند سعيها لاتخاذ إجراءات خاصة بـ "بناء الفريق " . إن وصفك باعتبارك جزءاً من فريق لا يعني في ذاته أن الأشخاص يشعرون أنهم جزء من كل ، أو أنهم يتصرفون كجانب من شخص واحد ، بل هناك شيء آخر يجب أن يحدث .

هناك سمات معينة للفرق أو الزيجات ، سوف نقوم بطرحها باستخدام المستويات المنطقية (انظر صفحة ٦٨) . والآن ، ما هى تحديداً متطلبات بناء الكيان الجمعى ؟

الهوية

نقصد هنا هوية الـ " نحن " . إن كلمة " نحن " تحمل إحساساً بما يجب أن يكون عليه معناها لكي تصبح هي ذاتها . إن أعضاءها يمكن أن يتحدثوا ، وهم بالفعل يتحدثون عنها ، وعما يمكن أن تكونه . فقد تشير الكلمة إلى " فريق مشاغب " ، أو قد تكون " زوجين تقليديين " ، أو قد تكون " شراكة مفتوحة " . هل لاحظت كيف أن بعض الأزواج يبدون أزواجا بحق أكثر من غيرهم ؟ إن تعريفهما بالقول " إنهما شخص واحد " تشير إلى ذلك . إنهما ليسا شخصين منفصلين يعيشان معاً أو يتعايشان مع بعضهما البعض ، بل هما أكثر من هذا . هناك سؤال جيد يمكن أن تطرحه على نفسك وهو : " ما نوعية الـ " نحن " التي تخص هؤلاء أو التي تخصني أنا وأي شخص أو مجموعة أخرى ؟ كيف يمكن أن أصفها ؟ إن بناء ودعم حس الـ " نحن " على مستوى الهوية الخاصة بنا يمكن أن يتم من خلال عدة طرق : عن طريق رمز الشركة أو شعارها مثلاً ، أو عن طريق ألوان الشركة ، أو عن طريق إما استخدام كلمة " نحن " أو كلمة " الشركة ".

ويمكن أن نوسع دائرة الأمر من خلال الربط بين " نحن " وبين مواصفاتها من خلال عبارات مثل : " في إطار ما يخص الفريق ... " ، " هل تعرف كيف تبدو عائلتنا ..." ، " فيلم رائد كفيلمنا ..." في كل مرة تشير فيها إلى الـ " نحن " ومواصفاتها الخاصة تكون بذلك بصدد دعمها . إذن ، على مستوى علاقاتك الشخصية الأكثر أهمية ، يجب على جميع الأطراف أن يطرحوا على أنفسهم السؤال التالي ـ كل على نفسه ـ " ما الذي نريده ؟ "

المعتقدات والقيم

ونقصد هنا السبب الذي يقف وراء " نحن " على مستوى القيم والمبادئ . إن " نحن " قد تعبر عن شيء واضح وجلي مثل " قيم الأسرة " ، أو شيء داخلي مثل إخلاص الأطراف لبعضها البعض أو محبة كل منهم للآخر . كما أن أي مؤسسة يمكن أن تعبر عن تقديم الخدمات للعميل أو إقامة أبحاث . وتنعكس القيم على مستويات أخرى مثل السلوك والبيئة . وأينما يحدث عدم اتفاق

أو ينشب صراع ، فهذا يعني أن الأمر له علاقة بقيمة ما أو معتقد ما . أما القيم المشتركة ـ في المقابل ـ فهي تساعد على بناء " روح الفريق " وهي تضفي إحساساً معيناً بالانتماء تجاه الضمير الجمعى " نحن " . هناك سؤال جيد يمكن أن تطرحه على نفسك هنا ، وهو : ما الذي تعنيه كلمة " نحن " هنا ؟ ما الذي تسعى للحفاظ عليه أو حمايته أو الذود عنه تحت وطأة الضغوط ؟ ما نوع التجمعات الأخرى التي تنظر إلى " نحن " على نحو مختلف تماماً ولماذا ؟ إن طرح هذه الأسئلة سوف يساعدك عادة على الكشف عن القيم الداخلية أو حتى الخفية .

الإمكانات

ونقصد هنا كيفية عمل الضمير الجمعى " نحن " وأساس مهاراته . قد يعني ذلك نوعية أنماط الأدوار التقليدية لصناعة المال وبناء البيت ، أو قد تعني مهارات العمل التكميلية أو التى اكتسبت من خلال التدريب . قد تكون هناك بعض الأشياء التي تجيد هذه التجمعات عملها ، وأشياء أخرى خارج نطاق قدرتها . وفي الوقت الذي يدرك فيه فريق العمل أساس مهاراته ، فإن الأسر والأزواج قد يكونون أقل إدراكاً ـ على مستوى العقل الواعي ـ لإمكاناتهم المحددة ، ولا يستطيعون حتى التفكير وفقاً لتلك المصطلحات من الأساس ، وعلى الرغم من ذلك تبقى هناك أسر نابهة في قدرتها على منح الثقة لكل أفرادها في الوقت الذي تقوم فيه أسر أخرى بتقويض هذه الثقة ؛ هناك بعض العلاقات أو الشراكات التي تتميز بالهدوء والاسترخاء ولكنها تفتقر إلى القدرة على تحقيق إنجاز واقعي ملموس ؛ هناك بعض من يجيدون التعامل والتخطيط على المدى القصير ، في الوقت الذي يجيد فيه غيرهم التخطيط بشكل أوسع وما شابه . القليل من الأشخاص فقط هم الذين ينظرون إلى أسرهم وعلاقاتهم الزوجية في هذا الإطار من المصطلحات ، وعلى الرغم من ذلك يبقى من الحكمة أن تطرح على نفسك السؤال التالي :" ما الذي تجيده الـ " نحن " ؟ ما الذى تستطيع أن تفعله على نحو أفضل ؟

السلوك

ونقصد بالسلوك ماهية الـ " نحن ". إن أي زائر من كوكب المريخ أو أي شخص يتخذ الوضع الثالث (انظر صفحة ٩٦) يمكن أن يكون قادراً على وصف السلوكيات الخاصة بهذا الكيان المتحد إن راقبها لفترة . ربما يلاحظ سلوكيات فريق يلتقي من خلال الاجتماع ولا يشرع في المضي قدماً في تنفيذ أي مشروعٍ إلا بعد طرح كل وجهات النظر وسماعها . أو ربما يرى سلوك زوجين شديداً التقارب وهناك شكلاً من أشكال كيمياء الكهرباء الجنسية بينهما . أو ربما يلاحظ ـ في المقابل ـ سلوك أسرة لا تكف عن الشجار والصياح .

سوف تكون قادراً بسهولة على تبين أن هذه السلوكيات تعبر عن ماهيات الشركة أو الزوجين أو الأسرة . ولكن بعض الأفعال والسلوكيات قد تكون بالغة الأهمية من حيث تأثيرها على مدى جودة أو سوء أداء الكيان الجمعي المتحد . لقد كان لـ " إيان " وزوجته " بوليت " ـ على سبيل المثال ـ وجهة نظر خاصة في السفر لقضاء بضعة أيام تشمل عيد زواجهما كل عام في مكان جديد لم يشاهداه من قبل . إن هذه الطريقة تجعل سلوكهما يسهم في بناء الـ " نحن " الخاص بالأوقات الخاصة التي يقضيانها معاً .

وهناك سؤال جيد يجب أن تطرحه على نفسك وهو : " كيف تؤثر هذه الـ " نحن " على الأشياء من حولنا ؟ ما الذي تفعله ؟ ما العمليات والمعرفة والمهارات التي تنطوي عليها ؟ " إن سلوك الكيان المتحد يمكن أن يقسم إلى عمليات داخلية وخارجية ، كما أن القدرة تعتبر جزءًا من ذلك . وحيثما كانت ، فإنه يمكن التعرف عليها أو تحسينها أو دعمها أو تغييرها ؛ بما أن تطرح سؤال " كيف " تفعل ما تفعله .

البيئة

البيئة هي المكان والزمان الخاص بالـ " نحن " . إن كلاً من الأسرة والفريق والمؤسسة تملك مواصفات بيئية خاصة تعكس لنا قدراً من ماهيتها . فالبيئة المادية التي نخلقها والأشياء التي تحيط بنا يمكن أن تعكس لنا بعض الأشياء الهامة عن " شخصية " المؤسسة أو الفريق أو الأسرة . هناك عامل آخر على

نفس القدر من الأهمية وهو العامل الزماني . ما عدد مرات الاتصال الفعلي للأطراف مع بعضها البعض ؟ وهل هذا القدر يعتبر كافياً ؟ وهل هو مجدٍ بالنسبة لكل العناصر التي تشكل الـ " نحن " ؟ إن المكان والزمان يمكن أن يضيفا إلى أو يحدا بشكل ملحوظ من الـ " نحن " .

تتذكر " ويندي " زيارتها لإحدى المدارس الكبرى ذات مرة ، أو بمعنى أصح محاولتها لزيارتها ، حيث عجزت عن العثور على طريق لدخولها ! هناك بعض المستشفيات التي تفرض على نفسها تلك المنعة وذلك من خلال التوسع في بناء الملحقات الخاصة بالمستشفى والأسقف والممرات والإشارات المؤقتة التي تعيد توجيه الاتجاه إلى هنا وهناك . لذا ، يجب أن تنظر بعين الاعتبار إلى نوعية الرسائل التي تصل إلى زائري مكتبك أو بيتك . هل يشعرون بالحميمية أم الاستبعاد ؟ هل يشكلون جزءًا من ضميركم الجمعي " نحن " أم لا ؟ وهل هذا يعتبر مناسباً ؟

مهما كان الوسط المحيط بك ، فإن السؤال الذي يجب أن تطرحه هنا هو : كيف أفصحت الـ " نحن " عن نفسها من خلال الترتيبات الخاصة بالزمان والمكان ؟ وهل هذا هو ما تريده ؟

إن المكاتب يمكن أن تترك انطباعات مختلفة ليس فقط لدى الزوار الخارجيين وإنما لطاقم العاملين أيضاً . وقد علقت عالمة كانت قد انتقلت لتوها إلى مقر عمل جديد على ذلك بقولها : إن المعمل الذي كانت تعمل فيه من قبل كان يمنح كل شخص أربعة أقدام من المساحة لوضع مكتبه وعارضة اللاصقات الخاصة به . أي أن كل شخص كان يملك المساحة التي تمكنه من وضع النباتات والتحف التى تزين مكتبه . أما المعمل الجديد فهو لا يمنح كل شخص إلا مساحة قدمين فقط للمكتب ، أي أن المكتب الخاص بكل شخص لم يكن منفصلاً بحال عن المنطقة المخصصة لباقي الزملاء بحيث يبدو كل مكتب وكأنه متجاوز لحدود المكتب الآخر . لم تجد في المكان الجديد مساحة تسمح لها بالتعبير عن كيانها ، ولم يكن هناك مكان لتعليق الرسومات البيانية ووثائق عملها ، ناهيك عن الصور أو البطاقات البريدية . إن عملها السابق كان يمنح عامليه بالفعل مساحة لأنفسهم . في المعمل القديم ، كان هناك نمط يومي سائد وهو

تخصيص وقت لتناول الشاي الجماعي مع تقديم الكعك الذي كان كل العاملين يتناوبون مهمة توفيره تباعاً . أما العاملون في المعمل الجديد فقد كانوا لا يلتقون معاً إلا مرة واحدة أسبوعياً لتناول الشاي يوم الجمعة . ومهما تكن القيم الخاصة بكلا المعملين فقد كانت البيئة الزمنية والمكانية في كليهما تبعث إلى العاملين هناك برسالتين مختلفتين تماماً .

كان هناك ضابط مراقبة ظل يعمل على مدى عدد من السنوات بجوار منزله ، ثم حصل على ترقية في عمله ضمن فريقه ولكنها تتطلب منه قطع مسافة أبعد للذهاب إلى العمل . كان لديه أطفال صغار وكان مدركاً لكون عمله الجديد سوف يفرض عليه المزيد من الوقت لقطع كل تلك المسافة مما يعني بالتالي أن فترة بقائه مع أبنائه سوف تقل . ولهذا فقد اتفق مع زوجته أنه بما أنه لن يعود إلى المنزل إلا في وقت متأخر ، فهذا يعني وجوب تناولهم لوجبة الإفطار معاً لكي يلتقي بأفراد أسرته . لقد حرص كل من الوالدين على أن تحظى قيم الأسرة - وهي الولاء والتجارب المشتركة والعناية المتبادلة - بالوقت الذي يسمح بالتعبير عنها والشعور بها ، حتى إن كان هذا يتطلب الاستيقاظ في وقت مبكر .

إن كل مثل من هذه الأمثلة يعكس طريقة مختلفة لتأثير المستويات المنطقية (انظر صفحة ٦٨) بشكل لافت على الحد من أو بناء حس الـ " نحن " .

التحقق من الكيان الجمعي " نحن "

- باستخدام المستويات المنطقية ، صف نوعية مواصفات الـ " نحن " الجمعي الخاصة بعلاقتك ، أو بأسرتك ، أو فريقك ، أو مؤسستك .
- هل تبدو الأشياء بالشكل الذي تحب أن تكون عليه ؟ إن لم يكن الحال كذلك ، فما هي المواصفات التي تحتاج إلى تغييرها ؟
- من ضمن الأشياء التي كان يمكن تغييرها لزيادة حس الـ " نحن " ، ما الأشياء التي تملك تغييرها بالفعل ؟
- ابحث عن تغيير يمكنك أن تقوم به بسهولة ونفذه سريعاً ، ثم راقب ما سوف يحدث نتيجة لذلك .

إن حس الـ " نحن " الجمعي يمكن أن يختلف من الحس الصحيح القوي إلى الحس المائع الذي لا يمكن الاعتداد به . إليك بعض الاختبارات التوضيحية التي يمكن أن تطبقها لكي تكشف عما تنطوي عليه أية علاقة .

- هل تشعر أنك في " نفس الجانب " من مجموعتك ؟
- هل يبدو لك الكل أكبر من مجموع الأجزاء التي تشكله ؟
- هل تبدو الـ " نحن " مترابطة إيجابياً وهل يتقاسم أفرادها الاستمتاع بالنجاح ؟
- هل تحب الطرف أو الأطراف الأخرى التي تشترك معك في نفس الكيان الجمعي " نحن " ؟
- هل الانتماء لهذه الـ " نحن " يضيف بشكل فعال إلى إحساسك بذاتك ، وثقتك بنفسك ، ومتعتك ، والمهارات التي تملكها ؟
- هل الانتماء إلى هذه الـ " نحن " يقيدك بأي شكل من الأشكال ؟
- هل تثق في الآخرين الذين ينتمون إلى نفس الـ " نحن " ؟
- هل تستشير قبل أن تقدم على الفعل ؟
- هل تضع في اعتبارك آثار سلوكك على الآخرين أو على الـ " نحن " قبل أن تقدم على الفعل ؟

إن أجبت بـ " نعم " على عدد من هذه الأسئلة ، فهذا يعني أنك تحظى بعلاقات ناجحة في عدد من المجالات الهامة . انظر إلى الأسئلة التي أجبت عنها بـ " كلا " وتعرف على الأسباب التي يمكن أن تجعلك تجيب عنها بـ " نعم ". أنت بذلك تبني صورة للشكل الناجح ، ولما يمكن أن يحقق المزيد من النجاح . ومن خلال تحديدك لما يجب أن يحدث لتغيير الأشياء ، سوف تستخدم التغذية الاسترجاعية السلبية لكي تساعد في بناء معادلات النجاح . ويجب أن تتوخى المزيد من الحرص بشأن أي تحفظات على مستوى الهوية ؛ فالعثور على أي نقاط قصور في هذه الجزئية يمكن أن يكون بمثابة إشارة إلى أن هناك جهداً جاداً يجب أن يبذل لكي تحسن الوضع ؛ أما في الحالات بالغة التعقيد ، فأنت بحاجة لأن تفكر إن كانت العلاقة تستحق بالفعل الإبقاء عليها .

■ طرق لبناء الكيان الجمعى " نحن "

من خلال خبرتنا ، نستطيع أن نؤكد أن هناك سمات مشتركة تجمع بين الأشخاص الذي يجيدون بناء العلاقات . وقد حولنا هذه السمات إلى قائمة تعبر عن وسائل لبناء العلاقات .

١. تعرف بوضوح على هويتك واحتياجاتك ورغباتك

لا يمكن أن نبني الـ " نحن " بدون أن نملك وضعاً أولياً قوياً (يعبر عن ذاتنا وهويتنا ، (انظر صفحة ٩٥) . ولعل هذا هو ما يفسر سر انقطاع العلاقات التي تنشأ في سن المراهقة ؛ فالشخص في هذه السن الصغيرة يكون بصدد اكتشاف كينونته ، وهذا يعني أنه إما أن يعكس آماله على رفيقه ؛ ومن ثم يكتشف فيما بعد أن رفيقه لا يمثل الشخص الذي ظن أنه كذلك ، أو قد يشعر أن المفاوضات التي لا مفر منها لبناء الكيان الجمعى " نحن " مع رفيقه منهكة للغاية أو مدمرة أو صعبة . يجب أن يتحلى الفرد بإحساس قوي بالذات حتى يستطيع أن يعترف بخطئه أو جهله ؛ فالأمر يتطلب إحساساً قوياً بالذات حتى يتمكن الفرد من الدفاع عن كل ما هو هام بالنسبة له على نحو يتسم بالحزم بدلاً من العدوانية أو محاولة فرض السيطرة ، ويتطلب الأمر نفس الإحساس القوى بالذات لمجرد القدرة على المطالبة بما يرغب فيه الشخص بالفعل .

ويمكن اكتساب إحساس قوي بالذات وتنميته . قد يكون قد تأثر بفعل تجارب الطفولة ، ولكنه لن يظل جامداً على أثرها ، كما أنه يمكن استحضاره لكي يقف جنباً إلى جنب مع وضع نفسك في الوضع الثانى (أى وضع نفسك مكان محدثك) والوضع الثالث (أى وضع نفسك مكان طرف ثالث محايد يشاهدكما) ، اللذين يعتبران من متطلبات بناء العلاقات ، وسوف نطرح ذلك فيما بعد في هذا الفصل . إن العلاقة الجيدة على مستوى المنزل أو العمل تلبي جل احتياجات الأفراد ، كما أنها تملك طرقاً لمراقبة ومعالجة وسائل تحقيق ذلك . إن بناء طرق لمناقشة هذا الرباط الجمعى " نحن " الذى يربطك بزوجك وأبنائك وزملائك يمكن أن يكون أحد أكثر الاستثمارات عائداً .

٢. تصرفٍ كما لو كانت الهوية الجماعية " نحن " تملك بالفعل وجوداً منفصلاً

إن إحدى الطرق الأساسية لتحقيق ذلك هو التصرف كما لو كانت الـ " نحن " تملك وجوداً منفصلاً وصالحاً من تلقاء نفسها . وكما هو الحال بالنسبة لكل سلوكيات " الأسلوب الافتراضي " ، فسوف يساعد هذا بالفعل على خلق الموقف الذي تسعى لبلوغه تحديداً . ولنطرح بعض الأمثلة .

كان " جوليان " ، و" ليز " يواجهان مشكلات خاصة بزواجهما . كان كل طرف منهما يشكو لأصدقائه من الطرف الآخر ، كأن يقول مثلاً : " إنه لا ... أبداً " ، " هي دائماً ... " حيث كان كل منهما حبيس الوضع الأول (وضع رؤية الأمور من وجهة نظرك الذاتية فحسب) وكان يلقي اللوم على الطرف الآخر لأنه يفعل نفس الشيء !

وعلى الرغم من تواجدهما معاً لفترة من الوقت ، كان كل منهما يميل إلى التصرف وكأنه شخص حر طليق في اتخاذ كل القرارات الخاصة بالهوايات والارتباطات الاجتماعية ؛ لقد كان كل منهما يخبر الآخر بما سوف يقوم به ، ولكن ذلك كان يحدث عادةً بعد اتخاذ كل الترتيبات اللازمة . لقد كانا ينظران إلى ذلك بوصفه جزءًا من " الانفتاح " ، و" المرونة " ولكن ما كان يحدث بالفعل هو أن هذا كان يتسبب في خلق الصراع ، وكان كل منهما يشعر بالاستياء لأن الطرف الآخر لم يسع لاستشارته قبل اتخاذ قراره .

تحدث " جوليان " عن ذلك مع مدربه ، وكانت الاستراتيجية المقترحة لمواجهة الوضع هي أنه في كل مرة يتلقى فيها " جوليان " دعوة ما ، يجب أن يبادر أولاً بالتعرف على رغبات الـ " نحن " قبل أن يرد بالإجابة . وعندما أخبر " ليز " بذلك ، قالت إنها تود أن تشاركه التجربة هي الأخرى . كان الحوار الذي قام بينهما في حد ذاته قد خلق حساً جديداً من التعاون بينهما . ومع نهاية الحديث كان قد تقدما وطرقا عدداً أكبر من الأمور ، واتفقا على أنه في حال شعور أي منهما بالغضب ، أو الضيق ، أو الحزن سوف يعرض المشكلة التي يعاني منها

على مستوى الـ " نحن " بدلاً من التعامل معها بشكل فردي . إن تأخر " جوليان " في العودة إلى المنزل وأفسد العشاء ، فسوف يذكران أنفسهما أن المشكلة ليست في " جوليان " (لا يأبه بالأمر ولا يلتزم بالموعد) ، كما أنها ليست في " ليز " (شديدة الحساسية ومتسلطة) ، وإنما المشكلة وحلها تتصل بالـ " نحن " المشتركة ، التي هي علاقتهما ببعضهما البعض . لقد وجدا أن التعامل مع مشاكلهما بهذه الطريقة بدلاً من الصياح وتبادل الاتهامات حول المسئول والمخطئ قد ساعدهما على حل المشكلة على نحو أسرع ، كما أن تجربة تفسير المشكلة وإيجاد حلول لها قد أضاف بالفعل إلى حس الشراكة بينهما .

٣. الاتفاق على قواعد الكيان الجمعي " نحن "

إن بناء علاقة يستغرق وقتاً . إنها تفرض علينا أن نتعلم كيف نفكر ونتصرف على نحو يختلف عن الطريقة التي كنا نتبعها ونحن بمفردنا . إن الأشخاص يميلون عادة إلى التصرف كما لو كان وجودهم معاً كافياً بدلاً من أن يسعوا بشكل متعمد إلى المواءمة بين سلوك ورغبات ومهارات بعضهم البعض . إن التحدث بشأن الأهداف المستقبلية ودور كل شريك ومسئولياته يمكن أن يساعد أية علاقة حميمة تماماً كما هو الحال بالنسبة للفريق . إن المصارحة سوف تجنبك زلل السعي لتصور بعض الافتراضات غير السليمة . ولعل من الأمور المثيرة للدهشة أن ينخرط الكثير من الأشخاص في علاقات طويلة المدى بدون الأخذ في الاعتبار الكثير من التفاصيل والقضايا الكبرى مثل الأطفال ، أو مجال العمل ، أو أولويات الحياة . فقد تقول إحدى الزوجات عن زوجها مثلاً : " حسناً ، لقد كنت أعرف دائماً أنني أريد أن أنجب أطفالاً ، ولكنه الآن يقول إنه لا يريد أطفالاً " . إنها صيحة مؤسفة ، ولكننا كثيراً ما نسمعها .

بالطبع هذا لا يعني أنه يجب مناقشة وطرح حتى أدق التفاصيل مع شريكك ، ولكن عليك بتوخي الوضوح بشأن رغباتك وما أنت على استعداد للتفاوض بشأنه وطرح نفس الأسئلة التي يطرحها شريكك ؛ حيث يمكن أن يوفر عليك ذلك الكثير من الثورة والصراع وحتى انكسار الفؤاد .

٤. ابحث عن الأشياء التي ترضي جميع الأطراف

عليك كلما أمكن ، أن تجعل الـ " نحن " شيئاً مرضياً وبناءً ومبهجاً لكل الأطراف ؛ يجب أن يربح الجميع . هذا أمر يختلف عن رشوة الآخرين لكي ينفذوا رغباتك . فحب السيطرة في هذا الصدد هو الأمر الذي نادراً ما يلتفت إليه الشخص الذي يقبل الرشوة ! عندما يكون لديك خيارات ، اسع لتخير ما سوف يرضي شركاءك ويرضيك في نفس الوقت . وسوف يسهل عليك أن تقوم بذلك إن وضعت نفسك في موقف الشخص الآخر وتصورت رغباته ؛ ومما يعني أن مهارة اتخاذ الوضع الثاني (انظر صفحة ٩٦) تعتبر أداة حيوية في بناء كيان جمعى ناجح .

٥. امنح مساحة شرعية لكل " فرد " مشترك فى تكوين الهوية الجماعية

إن كونك جزءاً من الهوية الجماعية لا يعني أن كل شيء يجب أن يتم إنجازه بشكل مشترك مع الآخرين . إنه لا يعني أن تشركهم في كل خاطر وكل شعور يلم بك . إن ثراء الـ " نحن " أو الهوية الجماعية يقوم على الحوار الخلاق بين الانفصال والمشاركة ، بين الفردية والجماعية ؛ لذا فإن كل فرد أو " أنا " يجب أن يخصص له وقته ومساحته . يجب أن يتمتع كل فرد بنشاطاته المختلفة واهتماماته ، ويجب أن نعي أنه يملك مهارات مختلفة ، وأن نحرص على أن يحظى بوقت منفرد ـ كل هذه طرق لتغذية عضوية الأفراد حتى يتولد لديهم المزيد مما يمكن أن يمنحوه للهوية الجماعية " نحن " . قد يعني هذا تشجيع اهتمامات شريكك المستقلة بدلاً من الإصرار على أن تشاركه في عمل كل شيء ، كما قد يعني هذا تشجيع أي عضو في فريق العمل على تنمية أحد جوانب مسئوليته ، أو مهارة جديدة ، أو طريقة ما لعمل الأشياء تكون خاصة به ، بدلاً من الإصرار على إنجاز الأشياء بطريقتك الخاصة أو الطريقة التي كانت تنجز بها على نحو دائم .

٦. ابحث عن طرق تسمح للاختلافات بإثراء الهوية الجماعية

كلنا يعمل بشكل مختلف . قد يكون الاختلاف مصدراً لسوء الفهم والصراعات ، ولكنه أيضاً يثري العلاقات في المنزل والعمل ويبني مصدراً أكثر اتساعاً لقاعدة الـ " نحن ". اكتسب عادة ملاحظة الاختلافات ثم اسأل نفسك : كيف يمكن أن تثري هذه الاختلافات الهوية الجماعية ؟ إن كنت تميل إلى تفضيل الرؤية الواسعة العامة ، فقد تجد أن هناك زميلاً يملك القدرة على ملاحظة كل فرد أو " أنا " خاصة ويعرف ما يثير غضب كل شخص في بعض الأوقات ، ولكن كل مؤسسة وفريق وأسرة تكون بحاجة لكلا المهارتين . فكيف تضمن أن تحصل على أفضل نتيجة من خلال تطبيق كلا النوعين من المهارات ؟

٧. تعرف على الأشياء التي تدعم الهوية الجماعية واستزد منها

اكتسب عادة ملاحظة ما يجري عندما يجتاحك إحساس الانتماء للجماعة بشكل لافت . هل يحدث لك هذا عندما يواجه فريقك بتحدٍ ، أم عندما يعمل أعضاء الفريق بشكل هادئ تبعاً لجدول روتيني ؟ هل يجتاحك هذا الشعور عندما تعمدون إلى الاسترخاء معاً أم عندما تعملون في مشروع ما ؟ وما هي تحديداً المواقف التي تساعد على دعم حس الانتماء للجماعة ؟

ذهبت سيدة شابة لأحد المدربين لأنها كانت تشعر بالضغوط ، وكان ينتابها صداع نصفي مرتين يومياً . لقد كانت تملك مشروعاً خاصاً وكانت على علاقة عاطفية طويلة المدى ، وكانت تشعر أنه على الرغم من أن عملها كان يساعد على تغطية نفقاتها ، فإنه لم يكن مرضياً كما كانت ترجو ، وكان نفس الأمر يصح على علاقتها ؛ بل إنها ـ في الواقع ـ كانت قد فكرت في الانفصال عن شريكها منذ بضع سنوات . فسألها المدرب عن الوقت الذي لم يكن ينتابها خلاله نوبات الصداع ، فأجابت على الفور : " عندما بعنا منزلنا في لندن وانتقلنا إلى هنا . كنا نجني مكسباً يكفينا لمدة ستة أشهر ، بينما كنا نعمل معاً لبناء بيتنا الجديد . لقد كان عملاً جسمانيا منهكاً ولكننا استمتعنا به . لم يصبني خلال هذه

الفترة الصداع إلا مرة واحدة فقط " . وإلى أن طرح عليها المدرب هذا السؤال ، لم تكن السيدة الشابة قد لاحظت من قبل أن نوبات الصداع كانت بالفعل تتبع نمطاً خاصاً ، ولم تكن قد أدركت أنها هي وشريكها يكونان في أفضل حالاتهما معاً عندما يتعاونان مع بعضهما البعض في بذل الجهد الجسماني لإنجاح مشروع يعني الكثير بالنسبة لكليهما .

٨. تأكد من خططك المستقبلية

اكتسب عادة التأكد من خططك المستقبلية لتضمن أنها تعبر عن الهوية الجماعية " نحن " وتدعمها . ابدأ بتقييم الأفكار والقرارات الخاصة بالمكان والزمان وتأثيرها على الهوية الجماعية " نحن " في المستقبل . قد يكون من المناسب من عدة أوجه أن تطلب من بعض أفراد فريق العمل أن يؤدوا عملهم من المنزل ، ولكن كيف سيؤثر ذلك على نشاط الفريق ككل ؟ لن يقابل بعض الأشخاص البعض الآخر بنفس القدر أو قد لا يلتقوا بالمرة . إن التحديث المثمر والمشاركة المستمرة للأفكار التي يمكن أن تظهر أثناء اجتماع الفريق لتناول القهوة ، أو حال التقاء الأشخاص ببعضهم البعض بالمصادفة أثناء مرورهم في الطرقات لن يحدث لأن الأفراد في هذه الحالة يجب أن يبذلوا جهداً متعمداً للاتصال عن طريق الهاتف أو الفاكس أو البريد الإلكتروني . لن يكون الوضع سيئاً من كل الجوانب بالطبع ، ولكن إن تم التفكير في كل ما ينطوي عليه الموقف ، سوف يكون بالإمكان رسم خطط لتلاشي أية سلبيات ، وبالتالي الحفاظ على وحدة الفريق .

إن الوضع يبدو متماثلاً بالنسبة للعلاقات الشخصية . فالكثير من الأزواج لا يتنبئون ولا يخططون لما سوف يحدث عندما يكبر الأبناء ، أو عندما يحال أي من الطرفين إلى المعاش ، على الرغم من أن هذه التغيرات يمكن أن تكون ذات آثار كبرى عليهم كأفراد ، وكذلك على الكيان الجمعي للأسرة . فالتخطيط لتجنب شيء ما أو تدبر الأمر فى أحلك الظروف يمكن أن يطرأ على بالك فيما يخص الهوية الجماعية التي تنتمي إليها يعني في الغالب أن مثل هذه الأشياء لن تقع .

٩. تعامل مع المشاعر السلبية

عندما تكون في حالة ثورة أو ضيق ، تعامل مع مشاعرك بنفسك . خذ نفساً واهدأ للحظة . تعرف على ثورتك واحترم أسبابها ، وسل نفسك عن سببها . إن كان السبب عارضاً ، وإن كان إظهار الثورة لن يقدم جديداً للكيان الجمعي ؛ فيجب أن تقرر بشكل واعٍ إن كنت ستثير الأمر أم أنك سوف تلتزم الصمت . تعامل مع مشاعرك بنفسكَ . أما إن تكرر السبب بشكل نمطي ، فعليك بفحص هذا النمط ، وأوجد وقتاً مناسباً (قد لا يكون الآن في خضم اللحظة) لكي تلفت انتباه شريكك أو شركائك .

١٠. تعامل مع الثورات الحقيقية

لا تدع مثل هذه المواقف تتفاقم . فإن كان تجاهل النمط أو الحدث بدون تعليق أو تصويب سوف يكون ذا أثر مدمر عليك كفرد ، أو على الكيان الجمعي ، فيجب أن تقول شيئاً بأسرع ما يمكن . يجب أن يكون ما ترمي إليه واضحاً ، ويجب أن تعبر عن الأسباب التي جعلتك تشعر أن الموقف قد يكون مؤذياً .

١١. وصفات للنجاح

إن كنت تشعر بحالة من عدم الرضا حيال شيء ما ، يجب أن تحرص على طرح ما كان سيشعرك بالرضا ؛ يجب أن تمنح الآخرين وصفات للنجاح . إن الشخص لا يمكن أن يستخلص الكثير من خلال التعميم أو الحكم الكلي . فأي شخص يكون بحاجة إلى معرفة مواطن اعتراض الآخرين بشكل موضوعي وما يجب عليه عمله لكي تحسنها . إن كنا نسعى لتغيير الآخرين ، فإن البرمجة اللغوية العصبية تشير إلى أنه من الضروري في هذا الصدد أن نصيغ ما نقوله في إطار الإقدام نحو الهدف بدلاً من الفرار منه . قد لا يعجبك هذا أو ذاك ، ولكن ما الذي سوف يعجبك بدلاً من ذلك ؟ إن منح الآخرين وصفات للنجاح يعتبر أداة عظيمة لبناء الشعور الجماعي في المنزل والعمل . إن الاتسام بالتحديد سوف

يساعدك أيضاً على تقديم تعليقات عند المستوى المنطقي الصحيح حتى لا ينظر إلى الأمر بوصفه مرتبطاً بهوية الغير (ومن ثم يشعرون بأنك تهين شخوصهم) . كما أنه من الأمور المفيدة أيضاً بالنسبة لك ، لأن مطالبتك بما تريد يمكن أن يكون أداة جيدة لاختبار وتنمية قوة شخصيتك ، وذاتك ومن ثم تقديم المزيد للعلاقة .

أنهت " ماريان " ـ وهي إحدى عملائنا ـ يوم عمل شاق وهرعت إلى المنزل لكي تطهو العشاء لزوجها وأبنائها الذين كانوا في سن المراهقة . وفي هذه الأثناء كان الجميع قد سبقوها في العودة إلى المنزل ؛ وكانوا يشاهدون التلفاز بمنتهى الارتياح . وجدت " ماريان " أنها تشعر بالوحدة والغضب في الوقت الذي شرعت فيه في طهو العشاء ، ولكنها كانت قد تعلمت من خلال التدريب كيف أنه من الأمور المفيدة أن تخبر الآخرين بما كانت ترغب فيه بحق بدلاً من أن تكتفي بتوجيه النقد . وقد أدركت أنها لم تكن تسعى لطلب مساعدة أفراد أسرتها في الطهي ، وإنما كانت فقط تسعى للصحبة ؛ لذا قالت : " أود أن يأتي أحدكم ليرافقني" ، وهكذا استمتعت بصحبة ابنتها التي أخذت تحدثها أثناء الطهي عما حدث أثناء اليوم .

١٢. حاول التقليل من الضغوط

إن الصراع أو الضعف في أية علاقة يعد من الأمور التي يمكن الحد منها . فإن كنت أنت أو أحد شركائك تفتقرون إلى القدرة على الالتزام بالوقت ، أو إن كنتم تميلون إلى التقاط كل التفاصيل على نحو مبالغ فيه ، فقد يصيبكم ذلك بالغضب أو قد يسبب لكم المعاناة . يمكن في هذا الحالة الإشارة إلى المشكلة بوصفها إحدى المشاكل التي تؤثر على الهوية الجماعية " نحن " ، ويمكن أيضاً أن تسأل نفسك إن كانت هناك طرق يمكن أن تقلل من خلالها من تأثير ذلك على مشاعرك ، وطرق لتقويض أية مشكلة يمكن أن تنشأ بسببها . فعلى الزوجة ألا تطهو الكعك الذي يجب أن يؤكل في وقت محدد ، أو يمكنها البحث عن طريقة أخرى لكي تضمن أن زوجها سوف يكون متواجداً بالمنزل وفي انتظار

الكعك المطهي . فما فائدة أن تكون " فى الجانب الصائب " ، إن كان ذلك يؤدى إلى تدهور الأمور ؟ إن كان أحد أفراد الفريق يعمل بتؤدة أو عناية أو بالتفصيل ، ابحث عن طريقة لتوظيف هذه المهارات ؛ كأن يعمل محققاً ، أو متمماً للعمل الذي قام به غيره من أفراد الفريق الذين يتسمون بمزيد من السرعة . إن معظم الفرق الجماعية تكون بحاجة لمجموعة متنوعة من المهارات ؛ لذا احرص على وضع الشخص المناسب في المكان المناسب .

١٣. أثن على أفراد المجموعة وكافئهم بسخاء

سوف يلحظ الناس سريعاً كيف يميل الآخرون إلى توجيه النقد ، وكيف أن مستوى الأداء الجيد والسلوك الطيب سرعان ما يعامل على أنه أمر مفروغ منه . لذلك ، يجب أن تجعل أحد أهدافك أن تجيد فن الثناء فى كل حين بشكل فوري ومحدد . إن المكافأة تشيع حالة من الرضا بين كل الأطراف وتبني مخزونا زاخراً من الثقة والمحبة ، وتضع الكيان الجمعى في مأمن عند مواجهة المشاكل أو الأزمات .

إن كل هذه الطرق فى المكافأة يمكن أن تساعدك أنت وشركاءك على تنمية دائرة إيجابية من العلاقات التي تجمع كل منكم بالآخر من خلال بناء حس جماعى أكثر أمناً ومرونة ، ويمكن أن يكون ثرياً في ذاته ومحفزاً لكل الهوايات المختلفة التي تجتمع مع بعضها البعض لكي تشكل الكل .

طرق النظر للأشياء من وجهات نظر مختلفة

قد نسمع عبارات مثل : " إنه لا يفهمني ! " ، أو " إنها تدرك بالفعل ما أمر به " . إن مثل هذه التعليقات تكشف لنا عن مدى أهمية معرفة أي طرف لما يجري من وجهة نظر الطرف الآخر في ظل العلاقات الشخصية . ولكن المهارة الحقيقية هي قدرتك على القيام بذلك في الوقت المناسب ، أي أثناء تفاعلك مع الطرف الآخر ، وسوف تشرح لك البرمجة اللغوية العصبية كيف تقوم بذلك .

■ قيمة اتخاذ مواضع إدراكية مختلفة

إن الزاوية التي تنظر من خلالها إلى شيء ما يمكن أن تشكل إدراكك . هذا هو أحد أساسيات أداة البرمجة اللغوية العصبية الخاص باتخاذ أوضاع إدراكية مختلفة (انظر صفحة ٩٦) . وعندما نستخدم هذه الأداة ، سوف يكون بوسعنا من خلال إدراكنا الداخلي أن نرى الموقف من زوايا مختلفة ، وأن نقترب منه أو نضع أنفسنا في موضع الطرف الآخر أو حتى ننسحب من مسرح الأحداث لفترة . إنه اختبار بارع للواقع ؛ فعندما نتنقل بين أوضاع الرؤية المختلفة ، سوف يسهل علينا في العادة أن نتصور كيف يبدو الأمر بالنسبة لغيرنا ، مما يعني تحقيق طريقة أفضل للاتحاد معهم . ويصح ذلك على المستوى الشخصي والمهني .

كان يمكن أن نطلق على هذا الجزء أيضاً اسم : " كيفية رؤية " الأشياء بالطريقة التي يراها بها شخص آخر " ، أو " كيف تسمع ما يسمعه " أو " كيف تضع نفسك مكان الطرف الآخر " عندما ترغب في دعم أية علاقة فإنه من الأمور المجدية بحق أن تكون قادراً على رؤية وسماع واستشعار الأشياء بنفس طريقة الطرف الآخر . إن الشخص الذي يجيد بناء العلاقات ، سواء في المنزل أم فى العمل ، يبرع عادة في مثل هذه الأشياء ، سواء كان قد تعلمها بشكل تلقائي أم بشكل متعمد . إن ما تشرحه لنا البرمجة اللغوية العصبية هو أن هناك بنية لطريقة الولوج داخل العالم الخاص بشخص آخر ، وهي طريقة يمكن تعلمها وتطويرها . وفى هذا الإطار ، هناك ثلاثة أوضاع رئيسية يجب أن تتعرف عليها .

الوضع الأول

إنه وضع الـ " أنا " ؛ أى وضع التجربة الشخصية . وأفضل ما فيه هو أنه محل التفكير والمشاعر والتجربة البدنية الملموسة . إنه المكان والزمان الحاضر . إنها تجربة غنية حسياً ، فهى التي تمنحك الحيوية في الغالب ، وهو ما يصح سواء كانت التجارب سارة أم غير ذلك . ذلك أنك تحس - على الأقل - بشيء ما . إن الوضع الأول هو حيث تعرف ما تحب وما ترغب ، وحيث تتهيأ

للحصول عليه . إنه حيث الشعور بالرضا وأنت داخل جسدك ، وحيث الاهتمام باحتياجاته الخاصة ، ورسم مستقبلك الخاص ، والتوحد الكلي مع النفس .

ولكن هناك جانباً آخر للوضع الأول ؛ فهو يمكن أن يولد الأنانية بدلاً من التنمية الذاتية ؛ يولد التجرد من التفكير بدلاً من التفكر . إنه حيث يمكن أن تسقط في الشراك وتدور في نفس الحلقة المفرغة في كل مرة ، حيث لا تملك القدرة على التنبؤ ، حيث لا تجد لنفسك مخرجاً . إنه حيث تخبط رأسك في جدار من الصخر . إن مثل هذه التشبيهات تكشف لنا عن مدى تلقائية وقوة التجربة . ومن خلال الوضع الأول يمكن أن تنفصل عن الآخرين والعالم الحقيقي . بالطبع أنت تحيا في إطار واقعك ولكنك إن بقيت قابعاً داخل الوضع الأول فلن تجد وسيلة للمغادرة . إنه الوضع الذي يدفعك إلى تصور أشياء عن الآخرين وعكس مشاعرك عليهم . إنه الوضع الذي يجعلك تفترض أشياءً لا وجود لها في الوقت الذي لا تدرك فيه ذلك .

الوضع الثاني

إنه الوضع الذي يسمح لك بتصور كيف سيكون الحال بالنسبة لشخص آخر ، ويمكنك أن تتخذه من خلال عدة طرق :

- التشبه بنفس التكوين الفسيولوجي ومحاولة تجسيده . هل تعتقد أن هذا سيبدو غريباً ؟ إن ذلك يعتبر إحدى التقنيات الأساسية في الفنون العسكرية بالنسبة للطلبة الذي يسعون للاقتداء بالمعلم . سوف تندهش من كم ما يمكن أن تتعلمه عن الشخص إن سعيت لتقليده في طريقته في الوقوف والجلوس والتنفس والسير حتى لبضع دقائق .
- بعد المحاكاة الفسيولوجية ، ابدأ في التحدث كما لو كنت هذا الشخص ؛ بادئاً عبارتك بكلمة " أنا ". سوف تندهش ثانية من كيفية انسياب الكلمات ، وقدرتك على بناء نسخة من الأحداث من خلال وجهة نظر هذا الشخص . تحدث أيضاً عن نفسك وأنت متقمص لدور الطرف الآخر ، فقد

يمنحك ذلك المزيد من المعلومات عما سيبدو عليه الوضع من خلال وجهة نظره .

يمكنك أن تتخذ كلا الوضعين بنفسك ، وبمجرد أن تتمرس على ذلك ، سوف يكون بوسعك أن تقوم به في مخيلتك بدون أن تسمح لأي شخص أن يراقب ما تقوم به على المستوى الخارجي . عندما تتقن هذه المهارة بالفعل ، سوف يكون بوسعك أن تطبقها في الوقت المناسب عندما تكون بصحبة الطرف الآخر .

وليس ضرورياً أن تعرف الشخص الآخر لكي تكون قادراً على اتخاذ الوضع الثاني الخاص به . فإن رأيت شخصاً وقد بدا حائراً ومضطرباً في أحد الأسواق التجارية ـ على سبيل المثال ـ فسوف يكون بوسعك أن تدرك ما يدور بداخله من خلال سلوكه وتعبيراته . يجب أن تستمد من خبراتك الخاصة قدرتك على استشعار أحاسيسه . وكلما أتقنت هذه المهارة بشكل عام ، زادت سرعتك وقدرتك على ممارستها بسهولة ، حتى أنك في النهاية سوف تكتسب القدرة على تطبيق الوضع الثاني بالنسبة للأشخاص الذين تقرأ عنهم . قد تكون هذه إحدى الأدوات بالغة الأهمية والنفع إن كنت ترغب في الاقتداء بنموذج أحد الأشخاص النابهين الذين يصعب عليك الاتصال به مباشرةً .

إن القدرة على اتخاذ الوضع الثاني يعتبر أساس التعاطف والاهتمام ؛ أساس الطيبة واللباقة ؛ أساس التنبؤ ومراعاة احتياجات الغير ؛ أساس القدرة على وضع نفسك مكان الطرف الآخر ؛ أساس تبين الأوقات التي ينبغي عليك فيها أن تعتذر عما بدر منك أو عند عدم قيامك بما كان يجب أن تقوم به . ولكن القدرة على اتخاذ الوضع الثاني يعتبر أيضاً أساس إدارة الفريق الجيد واتخاذ القرارات الصحيحة .

كان " كولين " يوظف هذه القدرة على اتخاذ الوضع الثاني في إدارته لمشروع مزدهر وناجح . فقد كان يملك شركته الخاصة للبناء وكان يحافظ على مناخ من الحميمية والتقارب غير الرسمي في كل أنحاء العمل . وعلى الرغم من أنه كان يضع لنفسه معايير عالية ، وكان يتوقع من طاقم العمل

أن يعمل وفق هذه المعايير ، فقد كان يمنحهم وقتاً للراحة كلما احتاجوا إلى ذلك .

لقد كان يلاحظ الأمور ببصيرة نافذة ، كما كان يستطيع أن يميز بين الشخص الكسول الذي لا يوظف كل قدراته والشخص الذي يعاني من صعوبات حقيقية . فكان يقول للموظف لديه : " أريدك أن تحضر إلى مكتبي اليوم لكي نتجاذب أطراف الحديث " . قد تكون هذه العبارة توبيخاً حاداً ، أو قد تكون عرضاً للمساعدة أو ترقية . لقد كان يبدو وكأنه يتمتع بموهبة طبيعية لقراءة الغير . لذا ، فأحياناً ما كان يتساءل الناس : " كيف كان يفعل ذلك ؟ " إن " كولين " كان ـ في الواقع ـ ينصت إلى القوة العاملة لديه ويراقبهم ويفكر فيهم ، ولكن الطريقة التي كان ينجز بها ذلك هي ما جعلته بالغ الفاعلية . وكان دأبه أن يقول عن العاملين لديه : " إنهم قوامة هذا العمل . إذا تمكنت من التعرف على ما يدور بذهنهم ، فسوف أدرك ما يدور في العمل . وهو ما يدفعني كثيراً لوضع نفسي مكانهم " .

أما أسوأ ما في الوضع الثاني فهو أنه يمكن أن يجعل احتياجات الغير تحتل المكانة الأولى لديك بحيث تسيطر وتستحوذ عليك وتنهكك ، حيث إنك تفقد نفسك بالتركيز على الغير . لقد كان " كولين " ـ في المقابل ـ لا يكتفي فقط بمجرد اتخاذ الوضع الثاني الخاص بطاقم العمل ، وإنما كان يجيد اتخاذ الوضع الأول ، وقد كان هذا ـ بالإضافة إلى مهارات المراقبة التي كان يتمتع بها وحسه الشفاف للغاية ـ يساعده ويحافظ على إقامة توازن فعال بين روح المساندة والتركيز على إنجاز المهام .

عندما تريد أن تنتقل إلى الوضع الثاني مع شخص آخر (أى أن تضع نفسك فى مكانه) ، يمكنك أن تستخدم ما سبق ولاحظته في هذا الشخص ؛ يمكنك أن تستدعي ذكرياتك عن الكيفية التي يتصرف بها ، وما يدافع عنه ، وعن كيفية معالجته للأمور ، وعن الآراء التي يحملها . لقد دربنا الكثير من العملاء على كيفية القيام بذلك . إنها أداة عظيمة للتقدم فى عملك إن نجحت في اتخاذ وضع رئيسك لبرهة . ولكنك سوف تحصل على نفس الفائدة أيضاً إن نجحت في اتخاذ وضع الشخص الذي تحب . لذا عندما يكون لديك فائضاً من الوقت ،

جرِّب الآتي : سر بنفس الطريقة التي يسير بها لبضع دقائق ؛ اجلس بنفس الطريقة وتحرك بنفس السرعة . سوف يمنحك هذا فرصة لأن تعيش في نفس العالم الخاص به الذي قد يكون مختلفاً عن عالمك . إن كنت مسترخياً ومتأملاً فقد تجد العالم مختلفاً تماماً عما يكون الحال عليه إن هرعت إلى موقف الحافلات أو قفزت معتلياً كل درجتين من السُلَم في آن واحد . ما الأشياء التي تبدو لك مختلفة عند هذه السرعة ؟ إن الأمر ـ على الأرجح ـ سوف يتعدى مجرد إيقاع الحركات البدنية . هل تشعر أنك مضغوط ، أو ربما أنك مفعم بالطاقة بالسير وفقاً لمعدل سرعة يفوق كثيراً ما تعودت عليه ؟ فإذا تحركت بهذه الطريقة ونظرت للأمور بعين الآخرين ، كيف ستبدو الأشياء من وجهة نظرهم ؟ هل يفسر لك ذلك أى شيء عن الطريقة التي يتصرف بها هؤلاء الأشخاص مع غيرك أو مع الآخرين ؟

إن أحد الافتراضات التي تربطها البرمجة اللغوية العصبية بشكل خاص بالوضع الثاني هى كونها أداة شديدة الفاعلية في بناء علاقات طيبة . وباختصار ؛ فإن معنى أي اتصال يكمن في الاستجابة التي يثيرها . ولكي نكشف عن ذلك ، فإن المعنى الحقيقي لأي شيء تسعى لتوصيله إلى طرف آخر أو فريق آخر أو حتى أمة أخرى هو ما يفهمه الطرف الآخر مما تسعى لقوله ، وليس ما كنت تظن أنك تعنيه أو تقصده . إن ما يهمنا بحق هو ما فهمه الطرف الآخر بالفعل . إن اتخاذ الوضع الثاني سوف يسمح لك بالتأكد مما قد يفهمه هذا الشخص من الشيء الذي قلته أو فعلته أو ربما ما قمت به بالفعل . لذا ، فإن تصور نفسك في وضع المتلقي سوف يمنحك فرصة لتحسين ما تقوله أو تفعله مسبقاً . إن الشيء الهام الذي يجب أن تتذكره هو أن التواصل يرشح من خلال الطريقة التي يتم إدراكه بها ؛ فإن حصل الشخص على رسالة مختلفة عن الرسالة التي كنت تسعى لتوصيلها إليه فإن الخطأ ليس خطأه ، وليس خطأك أيضاً . فما أن تعرف الرسالة التي حصل عليها الطرف الآخر ، تحول إلى الوضع الثاني وتصور الكيفية التي يشعر ويفكر بها الطرف الآخر في الوقت الحاضر . وهذا هو المقياس الذى تحتاجه لضبط تواصلك القادم معه وفقاً لمقتضياته .

الوضع الثالث

إنه الاتحاد مع وضع المراقب الخارجي . إن هذا الوضع يسمح لك بمراقبة كل من نفسك والآخرين في ظل موقف ما من الخارج ، أي التخلص من وطأة المشاعر التي قد تعتريك عندما تكون في الوضع الذاتى الأول . إنه أمر يختلف عن أسلوب الانفصال الذي يعد آليه أولية وتلقائية تتسم بالحياد التام وتسعى للابتعاد عن خبرات معينة ، أو الفرار من موقف مؤلم ومتأزم بهدف حماية الذات .

إن اتخاذ الوضع الثالث يختلف عاطفياً عن ذلك . فالوضع الثالث سوف يسمح لك بأن تتجاوب عاطفياً ، ولكن المشاعر سوف تختلف تماما عن تلك المشاعر المصاحبة للوضع الذاتى الأول . قد يسيطر عليك ـ على سبيل المثال ـ شعور الخوف في الوضع الأول ، ولكن قد تشعر بالتعاطف مع نفسك أو بالغضب العارم من نفسك عندما تنظر إلى الأشياء من الوضع الثالث .

إن أفضل ما في الوضع الثالث هو أنه يسمح لك بالفرار من " خط إطلاق النيران " ، " والقفز من فوق الزلاجة " ، و " النظر إلى الأشياء من خلال رؤية مختلفة " . إن قدرتك على تطبيق ذلك بشكل مناسب سوف يعود عليك بشكل شبه دائم بفائدة كبرى . حيث سوف يسمح لك بالتعرف على مغزى مختلف لما تفعله أو ما أنت على وشك القيام به أو ما يجري لك ، كما أنه يعتبر طريقة لمراقبة كيفية قيامك بالأشياء .

في الوضع الثالث سوف تضع يدك على " الذات الحكيمة " التي سوف تمكنك من تطوير علاقتك بنفسك ، والنتيجة هي أنك سوف تكون قادراً على تشجيع أو إرشاد ذات الوضع الأول التي قد تكون في حالة نضال أو ألم أو تشكك . وما أن تتخذ الوضع الثالث ، سوف تبدو لك الأشياء السيئة أقل سوءاً لأنك سوف تراها على نحو مختلف ، وسوف تجد طرقاً أخرى لفهمها ، بينما سوف تبدو لك الأشياء الجيدة أكثر جودة لأنك سوف تكون قادراً على فهم مبررات ما يجري . إن الوضع الثالث هو الموضع الذى لا تنغمس خلاله في " مواجهة الأمور " بشكل مباشر للغاية مما يمكن أن يجعل هذا الوضع موقعاً لتنمية الذات ومساندتها .

تدريب

جرِّب التالي : فكِّر في أحد المواقف التي شعرت خلالها بالغضب

- والآن قف في وضع معين واستشعر هذا الغضب للحظة . هـذا هـو الوضـع الأول .
- تخلص من هذا الوضع . انفضـه عنـك بمعنـى الكلمـة ، حتـى لا تحملـه معك .
- ابتعد عن مكانك قليلاً ـ قرابة مترين أو أكثر ـ وادخـل في نطـاق مسـاحة جسمانية تمكنك من خلال عقلك أن تراقب الشخص الذي يشعر بالغضب وهو أنت . هذا هو ما نطلق عليه الوضع الثالث .
- والآن وأنت في الوضع الثالث ، انظر إلي نفسك وأنت في الوضـع الأول . كيف تتجاوب مع هذا الشـخص الـذى تتخيلـه واقفـاً هنـاك ؟ مـا الـذي يمكن أن تقول إنك بحاجة إليه ؟ لاحظ اختلاف رد فعلك وأنـت في هـذا الوضع (إن لم تشعر بأي اختلاف فهذا يعني أنك لم تتخلص من الوضع الأول بعد) . إن هذا يكون عادة هو بداية قدرتك على أداء شيء مختلف في الحياة الواقعية أيضاً .

إن الوضـع الثالث يمكن أن يسمح لك أيضاً أن تكون في موضـع تسـتطيع مـن خلاله أن تفهم " من أين أتى الآخرون " ، وكيف يرتبط ذلك بالنقطة التي تقف أنـت عنـدها . يمكـن أن يكـون ذلـك أيضـاً موضـعاً لالتقـاء وجهـات النظـر أو المعلومات المختلفة ، أو الحصول على فهم أعمق للموقف تماماً مثل تجميع قطع متفرقة من الصور المقطعة .

لكي تنجح في علاقاتك ، أنت بحاجة لأن تكون قادراً علـى اتخـاذ الأوضـاع الثلاثة . إذ أن كل وضع منها سوف يمنحنا الكثير .

دعنا نتفحص مثالاً للكيفية التي سيبدو عليها كل وضع مـن هـذه الأوضـاع . تصور أنك قد عملت بكد لكي تنجز شيئاً ما سـواء في البيـت أم العمـل ، وأنـك

تشعر بأنك سعيد بنتائج الجهد الذي بذلته ، وكنت ترغب في أن يلاحظ شريك حياتك أو رئيسك في العمل الإنجاز الذي قمت به وأن يقدرك . ولكنه عندما يصل ، يبدأ في إخبارك بما كان يقوم به وبمدى صعوبة يومه وهكذا .

في الوضع الأول أنت غاضب وتشعر بالتجاهل وحتى الألم ، فسلوك الطرف الآخر مناقض تماماً لما كنت ترجو . أنت مستاء من غياب الاهتمام .

عندما تبذل جهداً وتنتقل إلى **الوضع الثاني** ، تجد أنك قد بدأت تشعر بالعجلة والانشغال أيضاً ، حيث يزيد معدل تنفسك ويتسلل إليك الشعور بالاضطراب ، وتقول فى نفسك ياله من يوم عصيب . ولكن على الأقل يمكنك أن تشرع في تحرير مشاعرك عن طريق التحدث عن الأمر مع منصت دمث الخلق (وهو أنت كما ترى نفسك) .

عندما تبدأ في الانتقال إلى **الوضع الثالث** ، تدرك أنه ليس هناك ثمة تواصل في واقع الأمر بين كلا الطرفين . فستجد أنك عندما تكون في الوضع الأول فإنك تبحث عن الإطراء وتريده الآن لأنك قد بذلت جهداً مضنياً ، ولا تطيق هذه الذات الأولى صبراً وتريد أن يعبر لها الآخرون عن امتنانهم على الفور . أما شريكك أو رئيسك في العمل - في المقابل - فهو لا يتعمد تجاهل ما قمت به ، وإنما يشعر فقط أنه مضغوط إلى الحد الذي لا يترك له مجالاً للالتفات إلى أي شخص آخر . من الوضع الثالث ، سوف تخبر ذاتك فى الوضع الأول أن تكف عن الإغراق في ذاتيتها وأن تتحلى بمزيد من الصبر ؛ فعلى الأقل لقد حظيت بيوم مثمر كما أن شريكك أو رئيسك لا يتوانى في العادة عن الإطراء عليك . كما يمكنك أن تساعد رئيسك ، وذلك بمساعدته على مواجهة غضبه أو شعوره بالإحباط . فإن لجأت إلى مجاراته في تجربته أولاً ، فسوف يكون أكثر قدرة على اقتحام تجربتك .

■ الأوضاع الإدراكية وبرامج الماوراء المختلفة

وما أن تتخذ الأوضاع الإدراكية المختلفة التي طرحناها بالتفصيل سابقاً ، سوف تكون قادراً على الشروع في إدخال برامج الما وراء (انظر صفحة ٧٧) . فبمجرد أن تدرك - على سبيل المثال - أن رئيسك يميل إلى إنجاز المهام بشكل تقليدي في الوقت الذي تتمتع فيه أنت بقدرة طبيعية على الابتكار وطرح

الخيارات ، تكون قد توصلت إلى بعض المعلومات الهامة . أما أحد جوانب الموقف ـ بالطبع ـ فهو أن الطرق المبتكرة التي تستخدمها في التعامل مع الأمور يمكن أن تسبب الاحتكاك معه . لذا يجب أن تحاول أن ترى العالم بعينيه وأن تقضي بضع دقائق في تحويل انتباهك إلى نوعية الأشياء التي يلاحظها . كيف تشعر ؟ قد تبدو قدرتك على الابتكار بالنسبة له على أنها شكل من أشكال المجازفة . إن ما تراه أنت على أنه مرونة قد يبدو له على أنه اندفاع وتجاهل للإجراءات الروتينية .

كان " جاك " ، و " روز " بصدد الانتقال إلى منزل جديد ، وكانا بحاجة إلى تنظيف الحجرة العليا ، ولكن في كل مرة كان " جاك " يشير فيها إلى هذه المهمة ، كانت " روز " تتعمد تغيير الموضوع والتحدث في أمر آخر . فقد كان تفكيرها في ذلك يشعرها بكم الجهد المهول الذي يجب بذله . كانت المهمة تبدو ضخمة ، كما أن أحد أسباب تصورها للمهمة على هذا النحو الضخم هي الطريقة التي كان يتحدث بها " جاك " عن إنجازها دفعة واحدة حيث كان يقول : " سوف نقوم بحملة عسكرية خاطفة هناك ". أفصحت " روز " لـ " جاك " عن مخاوفها وكيف أنها تفضل أن تقوم بالمهمة شيئا فشيئا ، حيث قالت : وجدت أنني لا أريد أن أنجز هذه المهمة معاً ؛ لأن هذا سوف يفرض علي أن أقوم بعمل كل شيء دفعة واحدة " . فكّر " جاك " في ذلك وأدرك أنه بالفعل كان يتحدث عن المهمة وكأنها عمل ضخم لأنه كان يراه كذلك بالفعل . ولكنه عندما وضع نفسه مكان " روز " ، أدرك أن الأمر يمكن أن يبدو منهكاً بالنسبة لها . لقد كانت بالفعل مهمة ضخمة ، ولكن هذا لم يكن يثير إزعاجه . ولكنه إن منح فرصة الاختيار ، فسوف يفضل أن يقوم بالمهمة بنفس الطريقة التي كانت ترغب فيها " روز " ، أي شيئاً فشيئاً .

لقد انتقل " جاك " إلى الوضع الثاني مع " روز " وتكيف مع أسلوبها المختلف في التجزئة أو التدرج (انظر صفحة ٤٦) . وهكذا استطاع أن يجد وسيلة لضمان اشتراكهما معاً في إنجاز المهمة ، وبناء تجربة

مشتركة . وفي نفس الوقت نجح في تنظيف الغرفة العليا بطريقة سهلت المهمة لكليهما .

نصائح لاتخاذ أوضاع إدراكية مختلفة

لكي تدعم وضعك الأول (الوضع الذاتى) :

- سل نفسك عما تريد .
- سل نفسك عما يهمك بحق .
- اكتسب عادة ملاحظة ما تشعر وتفكر به ، وذكّر نفسك أن تجربتك الخاصة هى نقطة انطلاق مناسبة لدعم الوضع الأول .
- ابدأ يومك بمسائلة نفسك : " ما الذي سوف أفعله اليوم لكي أزيد إحساسى بالرضا والسرور ؟ "

لكي تدعم الوضع الثاني (تقمص وضع الآخر) :

- تحلَّ بالفضول بشأن الآخرين . اطرح على نفسك أسئلة مثل : " كيف يجب أن أكون لكي ..... ؟ ؛ " ما الصفات التى يجب أن تتوافر بى لكى أتصرف كما يتصرف فلان ؟ "
- تصور نفسك في وضع الشخص الآخر ؛ حاول أن تستخدم نفس حركات الجسم وسلوكيات الطرف الآخر وطريقة تعبيره عنها مثل سرعته في الحديث مثلاً .
- تصور نفسك الجانب المتلقي لكلماتك وتصرفاتك . إن لم يكن يعجبك ما يصل إليك ، فما الذي تحتاج إلى تغييره ؟

لكي تدعم الوضع الثالث (وضع المراقب الخارجى) :

- اشرع في التفكير بشكل منظم . راقب النظام الأوسع نطاقاً الذي تشكل أنت جزءاً منه ، سواء كان ذلك في مكتبك أم فى أسرتك أم فى علاقتك

العاطفية. ولكي تطبق ذلك بطريقة فاعلة ، سوف يكون من الأمور المجدية في هذه الحالة أن تنتقل إلى الوضع الثاني أياً كان من يشغل هذا الوضع ؛ فلن يكون بوسعك أن تتصور الصورة الكبيرة إن بقيت قابعاً في الوضع الإدراكي الأول .

- من خلال هذه الرؤية الواسعة سل نفسك :
  - ما الذي يجري بين هؤلاء الأشخاص ؟
  - ما الشيء اللافت في طريقة تعاملهم مع بعضهم البعض ؟

اشرع في بناء علاقة قوية مع نفسك . من خلال المواقف التي تكون طرفاً فيها ، انتقل بخيالك إلى عقل وجسد الطرف أو الأطراف الأخرى للحظة ، ثم انفصل عنها وراقب نفسك من بعد لا يقل عن مترين . كيف تتجاوب مع نفسك القابعة هناك ؟

- يجب أن تتحلى ـ فضلاً عن ذلك ـ بالفضول بشأن برامج الماوراء الخاصة بك وبالآخرين . فكر فيها باعتبارها مصادر للاحتياجات المختلفة . ما الأساليب التي سوف تقدم لك أكبر قدر من المساعدة في ظل كل موقف ؟ وما مواطن القصور التي يمكن أن تكون موجودة في هذه البرامج ؟ وكيف يمكن تلافيها من خلال استغلالها كمصادر على نحو أفضل ؟
- وعلى الرغم من أن الأمر قد يبدو واضحاً إلا أنه يتعين عليك أن تقوم بالتالي :
  - التعرف على الأمر المجدى والاستزادة منه .
  - التعرف على ما لا يجدي والتقليل منه .

كيف تستثمر المستقبل

إن أحد الأشياء التي تميز العلاقات الطيبة هي أنها لا تزدهر فقط في الحاضر ، وإنما تتخذ خطوات نشطة لكي تغذي المستقبل . إن هذا الحس المستقبلي يمكن أن يتجسد في خطط العمل داخل الشركات أو لدى طرفين يخططان للزواج . إن الإنجراف نحو المستقبل يعتبر من الأمور التي يمكن أن تحدث بالفعل في مجال العمل أو العلاقات الشخصية ، ولكن الواقع هو أن ما تقوم به الآن هو ما يشكل ما سوف تحصل عليه في المستقبل . إن الأنماط التي

تتشكل سوف تتواصل . لذا ، إن كنت ترغب في بناء علاقات ناجحة ، فسوف يكون من الذكاء أن تبدأ باستثمار المستقبل من الآن . أما على مستوى العلاقات ، فإن ما قد يحد من قدراتك في هذا الصدد هو تجاهل المعلومات التي يمكن أن ترشدك إلى وجود خلل ما في المستقبل . هناك شيء آخر بنفس القدر من الأهمية ، وهو أن الوقت وحده هو ما سوف يساعد على استمرارية وتعميق أي عادة أو نمط يتشكل الآن .

■ التفكير في المستقبل : في الوقت وعبر الوقت

إن أحد الاكتشافات التي توصلت إليها البرمجة اللغوية العصبية أن كل شخص يتعايش مع الوقت بشكل مختلف . وكما سبق وطرحنا هذا الموضوع من خلال برامج الماوراء في (صفحة ٧٧) ، فهناك بعض الأشخاص الذين يعيشون في الوقت ، أي أنهم يغرقون في ثراء اللحظة ، وقد يجدون صعوبة في تصور المستقبل أو تصور الرابطة التي تربط الحاضر بالمستقبل . أما البعض الآخر ، فهو يملك القدرة الطبيعية على الرؤية عبر الزمن . إنهم يملكون نظرة شاملة للأحداث والروابط التي تصل بينها مما يجعلهم يجيدون التخطيط ويملكون القدرة على تصور العواقب ، ولكن هذا يعني في نفس الوقت أنهم لا يتعايشون مع ما يجري في اللحظة الراهنة ، وقد يحسدون غيرهم ممن يملكون القدرة على الاتحاد مع ما تحمله اللحظة .

أما الوضع المثالي الذي نطمح إليه فهو أن نجمع بين القدرة على معايشة اللحظة كاملة في الوقت ، والتحلي برؤية بعيدة لما نحتاج إلى عمله لكي نحظى بمستقبل سعيد عبر الزمن . ولكي تكتسب قدرة أكبر على العيش في الوقت ، اطرح الماضي وراءك فحسب . اربطه بخط الزمن الذي يمر من خلفك ليتصل بالحاضر الذي هو قابع تحت قدميك ، ومن ثم ينتقل إلى المستقبل الذي يتمثل أمامك . ولكي تكتسب مزيداً من القدرة على العيش خلال الزمن ، ضع ماضيك أمامك إلى اليسار والحاضر أمامك مباشرة والمستقبل أمامك على الجانب الأيمن . (إن كنت أعسراً يمكنك أن تضع الماضي على الجانب الأيمن والمستقبل على الجانب الأيسر ، وسوف يجدي ذلك أكثر بالنسبة لك) .

أما إن كنت ممن يميلون إلى العيش في الوقت واللحظة الراهنة ، فيمكنك ـ إن أردت ـ أن تتعلم كيف تلقي نظرة بعيدة المدى للمستقبل ، وذلك بنقل خط الزمن مؤقتاً ليمر عبر الزمن من الخلف للأمام . تذكر أيضاً أن التصرف فى الحاضر على أساس ما تشعر أنه صواب بالنسبة لك أو ما ليس مجدياً سوف يصنع أنماطاً جديدة سوف تتراكم على مر الوقت لكي تحقق التغيير الذي تسعى لتحقيقه . إن أهم شيء هو أن تلتفت إلى تجربتك ، وأن تسأل نفسك عما تريده بحق ، وأن تثق بمشاعرك في هذا الشأن ، وأن تعرف أنك تملك القدرة على صنع مستقبلك الآن .

أما إن كنت ممن يفضلون العيش عبر الزمن أو يتأملونه على المدى البعيد فتذكّر أنك إن كنت تريد أن تحظى بروابط أكثر قوة أو تقارباً أو حميمية مع شخص ما ، فإن معايشتك للحظة الراهنة ، أي في الوقت مع هذا الشخص سوف يكون شيئاً أساسياً ، ويمكنك أن تبدأ بتطبيق ذلك من خلال العيش في الوقت . سوف يبدو لك الأمر غريبا بعض الشيء في بادئ الأمر ، وعلى الرغم من ذلك ، فلا شيء يضاهي ما سوف تحصل عليه حال الانتقال إلى حالة العيش عبر الزمن . إن كنت تشك في قيمة القيام بذلك ، فما عليك سوى البدء في إلقاء نظرة خلال الزمن أو الوقت إلى المستقبل الذي يمكن أن يكون في انتظارك إن لم تكن بالفعل قادراً على معايشة اللحظة التي تمثل أفضل لحظات حياتك ، أو إن لم تكن بالفعل قريباً من أي أحد .

كانت " جين " متزوجة منذ عدة سنوات برجل تصفه من خلال وجهة نظرها بأنه قد تغير تغيراً هائلاً عما كان عليه فى أول يوم لزواجهما . فقد كان مراعياً لمشاعرها لكنه أصبح غارقاً في ذاته ومنطوياً وديكتاتورياً . لم تكن تملك القدرة على تصديق ذلك ، وكانت قد دأبت على إخبار نفسها أنه مازال الرجل الذي تزوجته . وانطلاقاً من إيمانها بأن الزواج يجب أن يدوم مدى الحياة ، فقد تمسكت به ، وحاولت أن تنفس عن نفسها من خلال ممارسة الهوايات والالتقاء بأصدقائها القدامى . وبعد مرور عدة سنوات ، نمت صداقة بينها وبين رجل كان يحضر نفس الدروس المسائية التى كانت تحضرها . وفي النهاية طلب منها أن تهجر زوجها ، وكانت تعلم في أعماق نفسها أنها

تريد أن تجيبه بالقبول ، ولكنهـا وجـدت صـعوبة بالغـة في الانفصـال ، حيث لم يكن بوسعها أن تتصور كيف سيكون مستقبلها بعـد ذلـك . لقـد كانت تعيش حياتها يوماً بيوم ، وجاءت النتيجة عشرين عاماً من العيش يوماً بيوم ؛ إنه عمر كامل تشعر الآن أنها قد أضاعته هبـاءً . وبالتحـدث مع مدربها ، أدركت أن ما كانت تنظـر إليـه فـي يـوم مـا كاسـتراتيجية حياتية جيدة ترجوها من الله ، قد حال أيضـاً دون قـدرتها علـى اتخـاذ نظرة بعيدة المدى والبحث عن حياة أفضل في وقت أسبق مـن هـذا . لقـد كانت بحاجة لأن تكتشف ما كانت تريده بحق في مستقبلها . فقـررت في نهاية المطـاف أن تـترك زوجهـا ، وأن تبحـث عـن مكـان للإقامـة فيـه بمفردها لكي يكون بوسعها أن تختبر مدى صلاحية علاقتهـا الجديـدة ، وأن تمنحـها وقتاً لكـي تنمـو . في هـذه المـرة أرادت أن تحظـى بمسـتقبل وطريقة لبناء هذا المستقبل .

هناك الكثير من الناس الـذين يتكيفـون مـع الأشـياء في المنـزل والعمـل علـى أساس يومي بدون إدراك ، وأحيانـاً مـع تعمـد اختيـار تجاهـل الأثـر التراكمـي السلبي لذلك . حيث قد يضطرون للعمل في مناخ غـير مرضـي لمجـرد أن العمـل يغطي نفقات المعيشة ؛ ولكن على مـدى الشـهور والسـنوات سـوف يُخمـد هـذا العمل الحماس ، وسيضع الكثير من الضغوط الذهنية والبدنية ، وربما يأتي على السعادة والمتعة في الحياة .

من خلال وجهة النظر هذه ، لا يمكن القول إن أي شيء نقـوم بـه يمكـن أن يكون حيادياً . إن كل شيء إما أنه يسـهم في تنميـة إحسـاسنا بـالمعنى والغايـة والمتعة في حياتنا أو يشوش عليه . يذكر " إيان " اليوم الذي كـان واقفـاً فيـه في طابور طويل أمام مكتب البريد ، وكان الشخص الذي يقـف إلى جـواره متهيجـاً من شدة الإحباط فقال : " يا لها من مضيعة للوقـت ! " . فقـال " إيـان " فـي نفسه : كلا بل إنهـا مضـيعة للعمـر " . كلمـا خطـر الوقـت أو الـزمن ببالـك ، يمكنك أن تسعى لتطبيق هذه التجربة واستبدال الكلمة المراد قولها بكلمة عمـر . أي أن عبـارة " هـذا مضـيعة لـوقتي " يمكـن أن تسـتبدل بـــ " هـذا مضـيعة لعمري " ، كما أن مقولة " لقد استغرق الأمر وقتاً طـويلاً لإتمامـه " ، يمكـن أن تتحـول إلى : " لقـد اسـتغرق الأمـر عمـراً طـويلاً لحـين إتمامـه " ، ومقولـة :

" يمكنني أن أوفر الوقت " يمكن أن تصبح " يمكنني أن أوفر العمر ". وفي المقابل فإن عبارة " لقد كان وقتاً مثمراً " يمكن أن تصبح " لقد كان عمراً مثمراً ". أحياناً يكون مجرد تغيير الكلمة كفيلاً بأن يمكنك من إدراك حقيقة ما ينطوي عليه الأمر ؛ ومن ثم سوف تكون قادراً على تقدير ما إذا كانت هذه هي النتائج التي تريدها أم لا .

إن تبني نظرة طويلة المدى سوف يكون بمثابة أداة جيدة لتقييم الحاضر . إن موقفاً في ليلة ما يمكن أن يؤكد أنك تتمتع بالجاذبية ، وأن يمنحك التشويق والمتعة . وبالتأكيد قد يكون ذلك هو ما تحتاج إليه في واقع الأمر في اللحظة الراهنة . ولكن إن كنت تتصور استمرار هذا النمط في المستقبل ؛ وإن كنت تنظر للأمام على مدى خمس سنوات بعد الآن ، فسل نفسك إن كان هذا الإحساس سوف يمنحك ما تريد ، أما إن حافظت عليه طول الطريق ـ وهو ما يمكنك عمله من خلال أي سلوك يمكن أن يكون ذا تأثير بالغ على علاقاتك ـ فتصور أنه سوف يتواصل حتى نهاية عمرك . كيف سيكون ذلك بالنسبة لك ؟

■ الاستثمار يكون تراكمياً

نريد أن نقدم لك هنا صورة مجازية تعبر عن عملية بناء علاقات أفضل . افترض أنك تفكر في استثمار هذه العلاقات . إن إحدى مزايا هذا المجاز هو أنه يسمح لك بتصور رؤية واضحة لما يناسبك . لا يبدو هذا المجاز رومانسياً ، ولكن من الغريب أن كل العلاقات ـ بما في ذلك العلاقات الرومانسية العاطفية ـ لا تعزز غالباً إلا من خلال التفكير فيها باعتبارها فرصاً للاستثمار ؛ مما يمنح الشخص بصيرة نافذة .

إن هذا الاستثمار للوقت والطاقة والسلوك سوف يكون تراكمياً مع مرور الوقت سواء للأفضل أو الأسوأ . وإدراك ذلك سوف يسمح لك بمراقبة الحاضر بدرجة أكثر تمحيصاً ؛ فما أن تدرك ما تريد سل نفسك : هل ما تفعله اليوم يسهم فيما تريد أم أنه يشوش عليه ؟ إنه سيسمح لك أيضاً بتقييم ـ بحس من الارتياح على الأرجح ـ أن الإقدام على التغيير الذي تريده لا يجب أن يكون حدثاً من الأحداث الكبرى . ففي علاقة شخصية ـ على سبيل المثال ـ لا يجب أن تبدأ زيادة التحدث عن المشاعر والإفصاح عنها لشريكك بفيض من العواطف

عن المشاعر الحميمة أو العميقة . وإنما يمكنك أن تبدأ بأشياء بسيطة مثل : " أشعر أنني متعب هذا الصباح " ، أو " شعرت بالإحباط عندما لم يحظ المشروع بإعجاب " جون " . كما أن مشاركة الطرف الآخر في الأمنيات الخاصة بالمستقبل يمكن أن يبدأ على مستوى بسيط للغاية مثل : " لكم أود أن نتمكن من السفر إلى الخارج هذا العام " .

إن اكتساب عادة جديدة يمكن أن يتم خطوة بخطوة ، كما أن الاستثمار ـ الذي هو في هذه الحالة الوصول إلى مستوى من الانفتاح والحميمية مع شريكك في الحياة ـ سوف ينمو بالتدريج . وما أن تكتسب عادة التعبير عن مشاعرك حيال الأشياء الصغيرة وغير المثيرة للجدل ، سوف يكون بوسعكما أن تتحدثا عن الأشياء الأكبر شأناً والأكثر إثارة للجدل عندما تحتم الضرورة .

ما الأمور المجدية حال الاستثمار في العلاقات ؟

إن الاستثمار الإيجابي يمكن أن يعني الكثير من الأشياء ، على الرغم من أن المحتوى سوف يكون مختلفاً تماماً . لاحظ كيف أن كل النقاط التالية يمكن أن تنطبق على كل من العلاقات الشخصية والمهنية :

- قضاء الوقت معاً .
- التقدير اللفظي .
- الاهتمام والمشاركة .
- التكافؤ في أداء المهام والواجبات .
- التفكير في المستقبل والاستمتاع بذكريات الماضي .
- المساندة عند تأزم الأمور .
- إنفاق المال على العلاقات (الهدايا ـ الأدوات ـ الإنفاق العام) .
- الانتقال إلى الوضع الثاني بغرض بناء التقارب والتنبؤ بالاحتياجات .

عليك بتقييم استثماراتك

إن كنت بصدد عمل استثمار مادي ، فأنت بحاجة لأن تعرف أنك سوف تحصد قيمة استثمارك ثانية ، بل يفضل أن تحصل على قيمة تفوق قيمة الاستثمار . إن النظر إلى العلاقات الشخصية وعلاقات العمل من خلال هذا المنظور يمكن أن يثير أحياناً بعض الأسئلة النافعة ويمنحك معطيات مختلفة عما تفعله . فعلى سبيل المثال إن المرأة التي أضاعت عشرين سنة من عمرها في زيجة بائسة ، وعاشت حياتها يوماً بيوم كانت بصدد استثمار ضخم ؛ إنها لم تلحظ كيف أن الضريبة التى كانت تقدمها من خلال مشاعرها اليومية كانت آخذة في التصاعد . أما قيمة الاستثمار في حالتها هي فقد تناقصت بالفعل .

إذن فإن السؤال الرئيسي الذي يجب أن نطرحه على أنفسنا هو : " هل يستحق هذا الاستثمار الإقدام عليه ؟ "

هل يستحق استثمارك الإقدام عليه ؟

إليك بعض الأسئلة التي وجدنا أنها يمكن أن تكون مجدية ؛ اطرحها على نفسك :

الأسئلة الشخصية

- هل استثمار علاقاتك مشبع على المستوى الشخصي ؟
- هل تشعر بأن أطراف العلاقة يحققون قيمة مشتركة الآن ؟ وهل هناك احتمال لاستمرار بقاء هذه القيمة في المستقبل ؟
- هل هناك عدد من الاهتمامات التي تجمع بينكما ؟
- هل يحترم كلُّ منكما الآخر ؟
- هل تتمتع بحس الاستفادة من الماضي والقدرة على بناء المستقبل ؟
- هل يجد كل منكما الآخر مثيراً للاهتمام ؟ أم مسلياً ؟ أم محفزاً ؟ أم مسانداً ؟ أم مشجعاً ؟

- هل يفاجئ كل منكما الآخر ؟
- هل يستخرج كل منكما أفضل ما في الطرف الآخر كي يشعر كل منكما بالرضا لكونه ذلك الشخص الذي هو عليه ؟

الأسئلة المهنية

- هل استثمار العلاقات مشبع على المستوى العملي أو المهني ؟
- هل هو مشبع على المستوى الشخصي ؟
- هل تشعر بالتحفيز في العمل ؟
- هل تتوافق قيم العمل مع قيمك ؟
- هل تحظى مهاراتك بالقبول والتقدير اللائق ؟
- هل تتمتع بحس الفريق أو عمل الفريق ؟
- هل تشعر أنك تتلقى التقدير لشخصك وذاتك ، وكذلك لما يمكن أن تقوم به ؟
- هل تتمتع برؤية مستقبلية مع هؤلاء الأشخاص ، أو في هذه الشركة ؟

هل لديك أي معيار شخصي آخر تستطيع أن تحكم من خلاله على كونك تقوم باستثمار جيد ؟ لاحظ تلك الأحداث التي تستخدمها بوصفها اختبارات توضيحية .

لكي نقدم لك مثالاً على ذلك ، مضى على ارتباط " ويندي " بزوجها ثلاثون عاماً . ولكنها تتذكر أنه في مستهل حياتهما معاً ، كان عليهما أن يتخذا قراراً بشأن ما إذا كانت علاقتهما تستحق الاستثمار . ومن هنا شرعا في تقسيم كل شيء مناصفة . عندما كسرت فتاحة العلب التي كان يمتلكها زوجها في الأصل ، كان يجب أن يقوما بشراء فتاحة أخرى . وعندما قررت أن تشترك في دفع ثمن هذه الفتاحة الجديدة ، أدركت أنها كانت بصدد استثمار طويل المدى في العلاقة ذاتها .

- **طالب بأفضل مستقبل يمكن أن تحصل عليه** - ابحث عما تريده بالفعل اختبر الواقع من خلال تطبيق معايير تحديد الهدف الجيد (انظر صفحة ٨٩) . لا تتجاهل أية إشارات تخبرك بأنك لا تحصل على ما تريد ، بل تعامل مع هذه الإشارات بجدية سواء جاءت في إطار مراقبة الأحداث أم السلوكيات أم الحدس أم الرؤية . اسمح لنفسك بأن تتلقى المعلومات التي ترد إليك من عقلك الباطن وكذلك عقلك الواعي المنطقي .
- **تصوروا المستقبل معاً** ــ فوجئت " ويندي " تماماً عندما قال لها أحد أصدقائها ـ : " لكم أحب أن أراك وأنت في الثمانين من عمرك " . هل تتصور نفسك أنت وشريك حياتك وأنتما تكبران معاً ؟ ما هو وقع هذا التصور على تنبؤك لتطور العلاقة بينكما أو طبيعتها الآن ؟ إلى أي مدى يمكنك أن تتصور أنك ستبقى جزءاً من عملك الحالي أو فريقك أو منظمتك إلى أن تبلغ سن المعاش ؟ ما الذي تنم عنك الإجابة التي حصلت عليها ؟
- **قسِّم أهدافك طويلة المدى تنازلياً** - لكي تبدأ في إحراز تقدم حيال إنجازها الآن . خذ على سبيل المثال أحد الأهداف طويلة المدى على المستوى الشخصي أو العملي أو العلاقات ، وسل نفسك : ما الذي يمكن أن تفعله اليوم لكي تسهم في تحقيق هذا الهدف طويل المدى ؟ ما الذي يمكن أن تفعله في الأسبوع المقبل ؟ أو في الشهر المقبل ؟ أو مع نهاية هذا العام ؟
- **استخدم التغذية الاسترجاعية لكي تسهم في إرشادك** - إن الشخص الذي يستثمر المال يعمد بطبيعة الحال إلى مراقبة التطور الخاص بالاستثمار بشكل منتظم . استخدم التغذية الاسترجاعية التي ترد إليك من خلال الأحداث والأفكار والمشاعر لكي تساعدك على مراقبة التطور الخاص باستثمار العلاقة . فإن كانت قيمة الاستثمار تبدو في حالة تدهور ، لا تنتظر إلى أن تصاب بمزيد من التدهور وسل نفسك : ما الخطوات التي ينبغي عليك اتخاذها لدراسة أوجه القصور التي لاحظتها وللمساعدة على تداركها ؟
- **اختبر السؤال التالي مع نفسك : هل سأنسحب يوماً من هذه العلاقة ؟** ما الذي يمكن أن يدفعني إلى ذلك ؟ إن هذا السؤال من شأنه أن يجعلك تلتفت

إلى المؤشرات التي يمكن أن تدفعك إلى التراجع عن الاستثمار . ابحث عن الحد الأدنى من تلك المؤشرات . هل اعتدى عليك زوجك بالضرب ؟ ... هل حدث ذلك ولو مرة واحدة ؟ ... هل كان رئيسك يحملك على العمل حتى وقت متأخر ثانية ؟ ... هل لم تحصل على العلاوة ؟ ... هل حصلت على نصف العلاوة التي كنت تتوقعها ؟ ... هل واصل الأبناء شجارهم بشأن قنوات التلفاز ثانية ... ؟ قد تبدو لك بعض هذه الأشياء ثانوية للغاية ، ولكن الإنسان يميل عادة إلى اتخاذ مواقف حاسمة بخصوص علاقاتهم بناءً على أحداث بسيطة تعتبر " القشة التى قصمت ظهر البعير " ، وذلك طبقاً لما أوضحته إحدى الدراسات التي أجريت مؤخراً عن أسباب التماسات الطلاق . وهذا لا يعني بالطبع أن قيام أحد الزوجين بعقص معجون الأسنان من منتصف الأنبوب ، بشكل يثير ضيق الطرف الآخر ، هو السبب الخفي في انهيار الحياة الزوجية بين اثنين ، ولكن هناك بعض المؤشرات الصغيرة ـ التي إن مرت مرور الكرام ـ قد تعتبر دليلاً على شيء آخر ، أي أنها من الناحية المجازية تعتبر إشارة إلى فشل الاستثمار في هذه العلاقة . لذا إن كنت تجد أن " قشتك الأخيرة " تبدو ثانوية حتى بالنسبة لك ، فيجب أن تسأل نفسك : ما الذي تعنيه هذه الحادثة ؟ ولماذا تعتبر إشارة إلى عدم حصولك على المكسب الذي كنت تنتظره من وراء هذه العلاقة ؟

إن المعنى الخفي للاستثمار ـ وهو التعبير المجازي الخاص بالعلاقات ـ يعني أن هناك تبادلاً قائماً . لذا يكون من الإنصاف والصدق أن نتوقع أن يكون للعلاقة معنى ومغزى وعائد بالنسبة لكل الأطراف المعنية . إن كل طرق التبادل ممكنة وصالحة طالما أنها ترضي كلا الطرفين (أو كل الأطراف) . ولكنها إن لم تكن تحقق هذا الهدف ، أو إن بدا أن هناك خللاً بيناً أو ممتداً في التبادل ، فهذا يعني أن تجاهل هذا الأمر لن يكون في صالحك .

كيف تعرف ما يجب عليك عمله عندما لا تسير الأمور كما ينبغي ؟

في هذا الجزء سوف نلقي نظرة على بعض المواقف المحيرة التي تحدث في العلاقات على مستوى البيت والعمل ، وسوف نظهر كيف يمكن للبرمجة اللغوية العصبية أن تساعد في توضيح القضايا وانتقاء الاختيار المناسب .

■ تمسك بذاتك

إليك بعض الأشياء التي أثبتت جدواها مع بعض الأشخاص الذين قمنا بتولى مهمة تدريبهم . بعضها يشمل بعض التقنيات الخاصة بالبرمجة اللغوية العصبية ، أما البعض الآخر فهو أقل تحديداً ، ولكنه يقوم على نفس مبادئ البرمجة اللغوية العصبية المتمثلة في حب الاستطلاع والقبول .

- كما هو الحال دائماً ، فإن الإدراك هو المفتاح . ابن تصوراً جيداً لما أنت عليه كشخص متفرد ، وذلك من خلال تطبيق ما طرحناه عن برامج الماوراء والأنظمة التصورية والمسارات الفرعية للحواس (صفحة ٧٧ ، ١٠٢ ، و ١١٠) لكي تساعدك . ابحث عن طريقتك في التعامل مع الأشياء بوصفك الشخصية الفريدة التي أنت عليها . اطرح على نفسك الأسئلة التي اقترحناها كوسيلة لصياغة نموذج تحصل من خلاله على مزيد من المعلومات وتثبت من التفاصيل . تمرس على اتخاذ الوضع الأول الذاتى ، وذلك من خلال اختبار مشاعرك وما تفكر فيه وما تريده .
- اضبط إيقاعك مع نفسك على أساس يومي ، وذلك عدة مرات يومياً . اكتسب هذه العادة . وفي كل مرة تختبر فيها نفسك بهذه الطريقة ، فإنك بذلك تدعم إحساسك بالذات ، وتجعل نفسك أقل عرضة للسقوط في شباك شخص ما أو شيء ما . إن لم تكن واثقاً بشأن ما تشعر أو تفكر به حيال شيء ما ، اختبره ؛ إما من خلال التصور ، أو من خلال الإفصاح عنه داخلياً أو بصوت مرتفع ، ولاحظ كيفية استجابة جسدك . هل تشعر بقدر من التحفظ ، أو التراجع ، أو الغضب ، أو القلق ؟ هل تشعر بتفجر الطاقة ، أو الإيجابية ، أو التحمس ؟ كلما كررت الأسئلة لنفسك ، زادت

قدرتك على الاستجابة السريعة ، وزاد التفاتك إلى أية إشارة ولو كانت صغيرة .

- فكِّر في الأوقات التي كنت تشعر فيها بحق أنك نفسك ، وفي الأوقات الأخرى التي كنت تشعر فيها بالافتقار إلى الثقة والإحباط . لاحظ ودوِّن كل التفاصيل التي يمكن أن ترد إلى ذهنك ، واستخدم التحليل بالتباين لكي تتعرف على الفارق الذي يمكن أن يصنع لك الفارق . دوِّنها جميعاً كوسيلة لمراقبة الذات عن طريق سجل خاص .
- امنح نفسك بعض الوقت على أساس يومي . ربما يمكنك أن تخصص وقتاً قصيراً للتأمل ، أو التنزه ، أو ممارسة هوايتك المفضلة ، أو الاسترخاء في حوض الاستحمام . يمكنك أن توظف هذا الوقت للتفكير في بعض الأشياء بعينها أو للقيام بأشياء من أجلك ، أو يمكنك أن تكتفي بالاستمتاع بصحبة نفسك .
- اكتب قائمة تدون فيها كل الأشياء التي تحبها والتي لا تحبها ، والأشياء التي تجيدها ، والتي تجد صعوبة في إنجازها ، والأشياء التي تحبها ، والتي تثير فضولك ، والأشياء التي تحظى بالثناء ، والأشياء التي تندم عليها ، والأشياء التي تأمل أن تتحقق . اكتب كل كبيرة وصغيرة ؛ الأشياء التي سوف يفهمها كل الناس ، والأشياء الخاصة " التافهة " شديدة الخصوصية .
- أطلق العنان لاستجاباتك عندما يتعدى شخص آخر على فرديتك . دعه يدرك ما يجري ، وأنه أمر ليس مقبولاً . لا يجب أن تكون فظاً ، ولكن توضيح حدود لاستجاباتك سوف يساعد الجميع على المدى البعيد .

كان " لورانس " و " تانيا " قد انتقلا إلى الريف حيث ابتاعا منزلاً قديماً مريحاً ومزوداً بحديقة واسعة . كان " لورانس " على وشك التقاعد أما " تانيا " فقد كانت تمارس عملها الخاص بصفتها استشارية ، وكانت كثيراً ما تسافر بعيداً عن المنزل . لقد كانا مضيافين ، وكانا يسعدان في البداية بدعوة الأصدقاء للإقامة عندهما . ولكن مع توالي تلك الدعوات على مدى الصيف ، بدآ يشعران بالتعب وبدأت زيارات الأصدقاء تثير استياءهما . وقد لاحظت " تانيا " أنه حتى أصدقائهما

القدامى كانوا يفترضون أنه بوسعهم فقط أن يكتفيا بالاسترخاء كما لو كانوا يقضون العطلة هناك . وبدأت " تانيا " تستاء من ذلك ، وبدأ الوقت الذي كانت تقضيه مع " لورانس " يتضاءل ، وأحياناً كانا يثوران في وجه بعضهما البعض بسبب الأعباء المنزلية التي كان وجود الضيوف يفرضها عليهما . وبالتحدث مع أحد الأصدقاء الذي كان يعمل مدرباً ، أدركت " تانيا " أنه قد آن أوان وضع حدود للأمر . فأوضحت لأول مجموعة قامت بزيارتهما من الأصدقاء أنه في الوقت الذي ترحب فيه بوجودهم ، فإنه يجب مد يد المساعدة في أعمال المنزل . وقد شرحت لهم أنها سوف تعمل لبعض الوقت ، وأنها سوف تعتبر نفسها في إجازة لباقي الوقت معهم ، أي أنها في كل الأحوال كانت تنشد مساعدتهم . أما ما فاجئها فهو رد فعل الأصدقاء الذين تفهموا موقفها تماماً واستمتعوا بقضاء الوقت هناك والمشاركة في تحمل الأعباء المنزلية .

■ الموازنة بين العمل والمنزل

كان " مايك " في السادسة والعشرين من عمره وكان شاباً طموحاً ، يعمل في إحدى شركات التوظيف الواعدة . كان يحب عمله وينتظر دوره في الترقي . لقد كان يحب مخالطة العملاء ، وكان يجيد إقامة العلاقات وتنميتها ، وكان بمجرد أن يصل إلى عمله يغرق بداخله . كان ينسى حتى أن يقوم ببعض الأشياء الخاصة به مثل الذهاب إلى المصرف أو إجراء بعض الاتصالات الهاتفية الهامة التي لا يمكنه القيام بها إلا أثناء النهار . لقد كان يجد صعوبة خاصة في إنهاء يومه ؛ ولذا فقد كان يعمل حتى وقت متأخر . أما صديقه " هنري " الذي كان يعمل من خلال المنزل فقد بدأ يغضب منه وشعر أنه يقدم العمل على علاقتهما . كان " هنري " يشعر بالاستياء من طريقة صديقه بقوله : " مايك " ينسانا دائماً عندما يكون في عمله " . حتى عندما كان يعده " مايك " بأنه سوف يعود إلى المنزل في الوقت المحدد لحضور مناسبة خاصة ، مثل لقاء بعض الأصدقاء ، فإنه كان ينسى في العادة ما وعد به ، وبالتالي أصبحت صداقتهما مهددة بالخطر .

عندما سأل المدرب " مايك " عما يريده بحق ، أجاب إنه يريد أن ينجح في العمل ، ويريد أيضاً أن يحافظ على صداقة " هنري " . ولكنه فقط لم يبد قدرته على الاحتفاظ بالشيئين في عقله في نفس الوقت . وقد شرح له المدرب أن الشخص الذي يتمتع بكفاءة حقيقية في موازنة حياته ، هو الشخص الذي ينجح في إيجاد سبيل للتوفيق بين العمل والمنزل .

هناك بعض الأشخاص الذين يستخدمون المفكرة الشخصية لضمان أداء " المهام المنزلية " أثناء أسبوع العمل ، أما البعض الآخر فيحرصون على الاتصال بأزواجهم أثناء النهار . لقد كان " مايك " يفتقر إلى القدرة على التخطيط حتى في العمل نفسه ؛ ولذا فقد طرأ بباله أن تنظيم مفكرته على نحو أفضل سوف يسهم في مساعدته على المستويين في البيت والعمل . لم ترق له فكرة وجوب الاتصال بـ " هنري " ، ولكنه سعد كثيراً باتصال " هنري " به يومياً لضمان تذكيره بوجوب مغادرة العمل في وقت معين أو عدم وجوب ذلك ، كما قرر أن يطلب من رئيسه في العمل أن يلحقه ببرنامج تدريبي خاص بإدارة الوقت . إن الموازنة لا تعني تخصيص أنصبة متساوية من الانتباه إلى البيت والعمل ، وإنما تعني اكتساب قدرة أفضل على المواءمة بين الاثنين في إطار علاقة من الفهم المتبادل للقيم والأهداف .

وكم كان مثيراً بالنسبة لنا أن نتعرف على كيفية سير مجريات الأمور بين الصديقين بعد ذلك ، لأن " مايك " شرع في معالجة المشكلة ، حيث تحسنت علاقته بـ " هنري " عندما شعر الأخير أن " مايك " يهتم بأمره . وبعد بضعة أشهر ، قررا أن يتركا الشقة التي كانا يقطنان بها لكي يسكنا في شقة أخرى أقرب إلى مكان عمل " مايك " ، بما أن ذلك سوف يقلل من الوقت الذي يستغرقه في الذهاب إلى العمل ، أي بعبارة أخرى سوف يساعده على " زيادة الترابط مع المنزل " .

إن الموازنة بين العمل والمنزل يمكن أن تشمل عدداً من الأشياء على كل مستوى من المستويات المنطقية (انظر صفحة ٦٨) . قد يكون الأمر متعلقاً ببعض قضايا الهوية كما كان الحال جزئياً بالنسبة لـ " مايك " ، وقد يكون بشأن القيم ، كما كان الحال بالنسبة لـ " هنري " . وقد يكون ذا صلة

بالإمكانات . إن القدرة على المواءمة بين الأمور هي إحدى المهارات التي يمكن اكتسابها كما اكتشف " مايك " ، وهي تشمل بالطبع : السلوك ، وطريقة التعبير ، والشعور الذي يكمن خلف التعبير ، والأولويات ، والقيم بالنسبة للأطراف المعنية . إذن ، إن كنت تجد مشكلة في إتقان تلك المهارات ، فكر في المستويات المنطقية التي تكمن عندها المشكلة ، لأن هذا سوف يرشدك إلى الجانب الذي يجب أن تتدخل فيه لكي تحدث تغييراً .

وأحياناً قد تسهم الطبيعة في مساعدتك . فقد كان أحد الموظفين يعمل لساعات طويلة ، حتى أنه كان يضطر أحياناً للعمل في عطلة نهاية الأسبوع . وقد شق ذلك عليه ، لأنه كان يشعر بالإنهاك ، ويكاد لا يرى ابنه الصغير . وكان رئيسه في العمل غير متعاطف بالمرة إلى أن أصبح أباً هو الآخر ؛ وهكذا ، فجأة بدأ مديره يُبدى مرونة أكبر بخصوص الحفاظ على الوقت والمواعيد ، كما أصبح التأخر عن العمل من الأمور المسموح بها نظراً لليالي الأرق ومواعيد الأطباء ! إنه مثال لحالات متكررة ؛ إن تغير الظروف المحيطة بالمدير قد ساعده على الانتقال إلى الوضع الثاني مع طاقم الموظفين .

البحث عن أفضل الأوقات لإثارة قضية ما

عندما تتساءل عن الوقت المناسب لإثارة قضية ما ، سل نفسك عن الوقت المناسب لإثارة القضية على حسب الشخص والهدف المقصودين من وراء إثارتها . وهناك إرشادان أساسيان للبرمجة اللغوية العصبية يمكن أن يساعداك على إجابة هذه الأسئلة . إن طريقة تلقي رسالتك تختلف ليس فقط وفقاً للطريقة التي تقدمها بها ، وإنما أيضاً لما يفهمه المتلقي منها ؛ لذا يجب أن تضع في اعتبارك أولاً هذه الأسئلة : هل أنت واضح بشأن ما ترغب في قوله ؟ وهل تستطيع أن تقوله بطريقة يفهمها الطرف الآخر ؟ سل نفسك بعدها : ما الحالة التي يجب أن تكون عليها لإبلاغ هذه الرسالة ؟ وبالمثل ، يجب أن نهتم بالحالة التي يجب أن يكون المتلقي عليها عند سماع الرسالة . إن كنت ستثير قضية هامة بشأن مخصصات العمل المالية مع رئيسك في الوقت الذي يسير فيه مسرعاً لكي يقدم عرضاً توضيحياً لأحد المشاريع ، فقد لا يسمعك كما أنه - على الأرجح - سوف يغضب بسبب مقاطعتك لأفكاره .

قد يرجئ الشخص أحياناً إثارة قضية ما لأن الوقت لا يبدو دائماً مناسباً لها . في مثل هذه المواقف ، يكون من الأمور الحيوية أن تساءل نفسك عما تريده بحق . قد لا تجد أبداً الوقت المناسب لإثارة هذه القضية ، ولكن إن كان هذا هو الوقت المناسب في حياتك لكي تحقق ما ترغب فيه ، إذن فهو الوقت المناسب لإثارة القضية . فكف عن المراوغة وأفصح عما تريد !

■ هل هناك بحق خلاف غير قابل للتسوية ؟

تكمن الخلافات غير القابلة للحل بشكل شبه دائم في قلب المعتقدات والقيم الراسخة ، أو في الإحساس بالهوية ، وهو ما يفسر مدى صعوبة معالجتها ؛ حيث إن الشخص سوف يشعر على الفور بأنه قد مُزِّق وشُلَّ تماماً إن شعر أن هناك أي تعدٍ على هذه العناصر الأساسية في حياته . وأحياناً قد يتراءى لنا أن الشخص وكأنما قد قطع على نفسه عهداً بأن يُبقي هذه الاختلافات غير قابلة للحل . إن الأمر يتعلق عادة بالتأكيد والسعي لحماية أهمية القيم أو الهوية .

وهناك أسلوب أكثر نفعاً هو النظر إلى الاختلافات غير القابلة للحل باعتبارها قضايا لم تجد طريقها لأى حل بعد . إن إضافة " بعد " وحدها كفيل بأن يغير من إطار الوقت بحيث يحيل المستحيل إلى أمر ممكن . إنها إعادة تأطير لكلمة واحدة (انظر صفحة ١٠٠) في هذا الموقف .

من خلال التدريب وجدنا أنه من المجدي أن تسعي لاستيضاح عدد من الأسئلة المحددة :

◄ هل يسعى عملاؤنا من أصحاب الاختلافات غير القابلة للحل إلى إيجاد حل بالفعل ؟ إن كانت الإجابة هي " نعم " ، فعلينا أن نعرف السبب ؛ لأن هذا يلقي الضوء أمام الجميع على كل ما ينطوي عليه الأمر وما يستحق العمل من أجل حمايته . أما إن كانت الإجابة هي " كلا " ، فيبقى علينا أيضاً أن نعرف السبب ؛ لأن العبارات التي تعبر عن القيم ، والتي سوف تطرح في هذا الصدد ، سوف توجه قراراتك وسلوكياتك في المستقبل حيث ستضع اتجاهاً للسير فيه .

- ما الجانب غير القابل للحل في مشاكلنا تحديداً ؟ تعج التفسيرات التي يرد بها الشخص للوهلة الأولى بالكثير من الحلقات المفقودة ؛ إذ يكون هناك الكثير من الحذف العقلي . ولكنك عندما تشرع في ملء تلك الفراغات ، فإنك أحياناً قد تصل إلى تفسيرات أكثر تكاملاً من شأنها أن تغير من كيفية تفكير الشخص بشأن نفس القضية على أية حال . ولعل هذا يصح بدرجة أكبر كثيراً عندما يشرع كل أطراف الخلاف في استيضاح الأمر . سوف يحدث دائماً قدر من التحريف والتعميم أيضاً ؛ لذا فلكى تصل إلى ما تريده تحديداً ، طبق أسئلة نماذج الماوراء (انظر صفحة ٧٣) .
- إن كانت أطراف الخلاف تملك الإرادة ، فهل تملك الوسيلة للمضي قدما في حل الخلافات ؟ إنه أمر يتعلق بالإمكانات في المقام الأول . أحياناً قد يكون الشخص بحاجة لتعلم مهارات تواصل وتفاعل جديدة . وأحياناً قد لا يكون الاختلاف هو الذي ليس قابلاً للحل ، وإنما وسيلة تعبير كل فرد عن وجهة نظره .

كانت " ويندي " تتعامل مع زوجين عجزا تماماً عن حل اختلافهما . ولكن تطبيق الأسئلة الثلاثة قد أسهم بدرجة كبيرة في إحداث التقدم ، حيث جاءت إجاباتهم عن الأسئلة لتكشف عن أن رغبات كل منهما كانت شبه متماثلة ، ولكن كلاً منهما كانت له طريقته في إنجاز ما يسعى إليه بطرق مختلفة تماماً ، أي أن برامج الماوراء الخاصة بكل منهما كانا متناقضة تماماً . وكان هذا يعني أنهما كانا لا يفعلان الأشياء بنفس الطريقة ، كما أنهما كانا لا يملكان وسيلة للتواصل الناجح . وقد أدركا أن أهدافهما لم تكن متباينة إلى هذا الحد ، وكان كلاهما يرغب في النجاح في العمل ، وبناء علاقة ناجحة في البيت . وقد أدركا مدى اختلاف برامج الماوراء الخاصة بكلٍ منهما ؛ فقد كانت الزوجة تعيش في الزمن ، أى أنها كانت تستمتع باللحظة الراهنة في حياتها ، وكانت تجد صعوبة شديدة في التخطيط للمستقبل ، في الوقت الذي كان فيه زوجها ـ الذي كان يتمتع بالقدرة على النظر عبر الزمن ـ عاجزاً عن فهم أسباب إنفاقها للمال بشكل تلقائي بدون تفكير بدلاً من ادخاره ، وانحرافها عن الأشياء التي اتفقت معه على الالتزام بها لكي تساعد على إنجاح خططهما المستقبلية . كان تعلمهما احترام بعضهما البعض هو أول خطوة لاكتساب القدرة على مناقشة وإنجاز

ما يسعيان لعمله معاً . وكان هذا يعني تكيفاً لافتاً للاتفاق مع الطرف الآخر ، ولكن إدراك كل منهما لكونه مرتبطاً وملتزماً بالطرف الآخر وبالقيم والأهداف المشتركة قد ساعدهما على فهم هذه الاختلافات الهامة والتحكم فيها .

خلال التعامل مع الاختلافات غير القابلة للحل ، هناك أسلوب نستخدمه وهو التقسيم أو التدرج التصاعدي (انظر صفحة ٤٦) أي من التفاصيل إلى الصورة الكلية ، أو بمعنى أدق النظر في القضايا المطروحة وما تعنيه بالنسبة لكلا الطرفين وما تحققه بالنسبة لكليهما . سوف يظهر إن عاجلاً أم آجلاً هدف أو قيمة يتفق عليها الطرفان . فقد يكونٍ لكل منهما طريقته في إدراك الأمر بشكل مختلف ، وقد يكون هذا هو تحديداً مصدر المشكلة ، ولكن القيمة تبقى على الرغم من ذلك قيمة مشتركة . عندما يقع الطلاق بين زوجين ـ على سبيل المثال ـ قد تثار مشكلة حول بقاء الزوجة في نفس المنزل مع الأبناء ، أو وجوب بيع المنزل حتى يتسنى لكل طرف شراء مكان منفصل للإقامة . قد تدافع الأم بشراسة عن وجوب بقاء الأبناء في نفس المنزل الذي تربوا فيه ، وقد يرد الأب قائلاً إنه إذا حصل على مكان واسعٍ للإقامة فيه ، فسوف يكون بوسعه أن يرى الأطفال أكثر وأن يقضي معهم وقتاً أفضل . يبدو كلا الطرفين وكأنهما يضعان الأطفال في المقام الأعلى والأول ؛ إنهما يريدان الأفضل للأبناء . لكن إدراكك لكونك تملك بعض القيم الهامة المشتركة مع الطرف الآخر سوف يسهل عادة من مهمة التفاوض بشأن قضاياكما ومشاكلكما على مستوى لا يتعارض كثيراً مع الحس المنطقي المشترك بينكما .

غير أنه أحياناً قد يكون عدم الاتفاق المعلن بشأن البيت والأبناء وسيلة لإثارة قضايا أخرى . قد تكون قد عجزت تماماً عن إقامة حس الانتماء إلى كيان جمعي مشترك . حتى إن كنت قد نجحت في اقتسام نفس البيت ، فقد لا يتعدى ذلك مجرد شخصين منفصلين يعيشان جنباً إلى جنب . ويأتى المحك الذى يكشف عن نقاط الضعف الكامنة في مثل تلك العلاقات مع ميلاد الأطفال ، وما يصاحب ذلك من أزمات بشأن توفير الوقت والإمكانات اللازمة لرعايتهم . فخلال نضالك من أجل تلبية احتياجات الأبناء ، سوف تكون أيضاً في نضال من أجل تحقيق احتياجاتك كفرد . إن أي حل في هذا الصدد يجب أن يضع هذا الجانب

الفردى في الاعتبار ، كما أنك لن تستطيع ـ على الأرجح ـ أن تصل إلى حـل ، ما لم تكن لديك رغبة حقيقية في إعادة بناء العلاقة على أرضية مختلفة .

■ هل تريد إبقاء الأوضاع على ما هى عليه أم تريد تغييرها ؟

دعنا نطرح مثالين : أحـدهما يعـرض لعلاقـة شخصـية ، والآخـر في مجـال العمل ، وسوف نتبع كل مثال بالحل المناسب .

ذهب " روس " ، و " كاثرين " عندما كانا طـالبين إلى نفس معسـكر الأنشطة الشبابية ، واستمتعا بصحبة بعضهما البعض ، وتطور الأمر بهما إلى حـب ثـم زواج ، إلى أن حـدثت بعـض الخلافـات وتأزمـت الأمـور بينهمـا ، وأراد هـو الانفصـال عنهـا ، ولكـن حـدث شـيء لم يكـن فـى الحسبان وهو أن " كاثرين " قد أصبحت حـاملاً . كـان لـدى " روس " بالفعل مدرب ، وقد قرر أن يطرح عليه الأمر . لقد كـان عنـد هـذا الحـد يريـد بحـق أن ينهـي العلاقـة ، ولكنـه كـان يشـعر بالأسـف مـن أجـل " كاثرين " وبالمسئولية تجاه هذا الجنين ، ولم يكن أي منهما يرغـب في التخلص منه . فهل يبقى الوضع على ما هو عليه ؟ أم يسـعى لتغـييره ؟ قرر " روس " أن يعرض شراء منزل في نفس المبنى الذي تقيم فيه زوجتـه حتى يستطيع أن يشارك في العنايـة بالطفـل ، وأن يلعـب دوراً نشـطاً في حياته دون أن يضطر للعيش معها ، وكان يملـك القـدرة الماديـة لـذلك ، كما كان يملك الوقـت الكـافي ، ولكـن لم يكـن بوسـعه أن يتحمـل إقامـة علاقة حميمة مع إنسانة لم يعد يُكنُّ لها عاطفة حقيقية .

كان قد بقي لـ " ديزموند " سبع سنوات على بلوغ سن التقاعد . وقد كان من المنتظر ـ بصفته ضابط شرطة قد خدم طويلاً في هـذا المجـال ـ أن يحصل على معاش جيد . ولكنه كان قد سئم بشـدة مـن تـدهور المشـاكل الاجتماعية في المدينة التي كان يعمـل بهـا وشـعر أن الأمـور قـد ازدادت سوءاً باتخاذ بعض الضباط ـ من أصحاب الرتب الأعلـى ـ موقفـاً متشـدداً من الشباب في نطاق تخصصه الذي عمل بـه طـوال عشـرين عامـاً . كـان

يريـد أن يـترك الخدمـة ، ولكنـه كـان سيخسـر الكـثير . وقـد قـرر " ديزموند " أنه بوسعه أن يتحمل التقاعد المبكر لأنه كان أرملاً كما أنـه كان مقتصداً بطبعه . وهكـذا ، بـدأ البحـث عـن عمـل لـبعض الوقـت ، وحينئذ عرض على أحد أصدقائه الذي كان يملك سيارة أجرة أن يقودهـا مساء ، حيث كان قد اعتاد على الـدوريات المسـائية ؛ ولـذا فـإن العمـل ليلاً لم يكن يسبب له أية مشكلة ، كمـا أن خبرتـه كشـرطي كانـت قـد أتاحت له فرصة معرفة المنطقة جيداً ، كما قـرر أيضـاً التطـوع للعمـل في أحد مراكز الخدمـة الاجتماعيـة المحليـة . فمـا كـان ليتحمـل أن يـترك المجتمع الذي خدمه وأقام فيه علاقات طيبة على مدى عدة سنوات .

دأب الناس على القول بأنهم " لا يتحملون التغيير " ، وكلمة " تحمل " هنا تتخطى معنى تحمل التكاليف المالية . حيث لم يكن بوسع " روس " أن يتحمل وطأة الشعور بالاستياء حيال تغيير حياته وتـرك زوجتـه السـابقة ووليـدها . أمـا " ديزموند " فلم يكـن واثقـاً مـن قدرتـه علـى المجازفـة بتغـيير عملـه المضـمون والبحث عن عمل آخر في مثل سنه هذا . وحتى مع استقرار أمـوره الماديـة ، لم يكن بوسعه أن يتحمل الشعور بتخاذله عن العناية بأبناء منطقته بالانسحاب من شبكة العلاقات التي كان يشكل جزءاً منها لفترة طويلة .

أما إحدى طرق النظر إلى قضية التغيير فهو تبين تكلفتها بالنسـبة لـك . أمـا الأسئلة التي تطرحها البرمجة اللغوية العصبية فهي : ما الذي يمنعك من إجراء هذا التغيير ؟ ما الذي يمكن أن يحدث إن قمت بـه ؟ هـل هنـاك وسـيلتان مـن الوسائل الجيدة للتعرف على ما ينطوي الأمر عليـه تحديـداً ؟ إن التعـرف علـى الأبعاد الدقيقة للمأزق سـوف يضـعك في وضـع يمكنـك مـن خلالـه أن تشـرع في اكتشاف مجموعة متنوعة من الحلول الممكنة .

نصائح لاتخاذ قرار بشأن العلاقات

◄ **سل نفسك عما تريده بحق** - إنها معلومة أساسية لا يمكنك أن تقـرر إجـراء التغيير إلى أن تعرفها . إن ترك عمل ، أو مؤسسة ، أو علاقة يعتبر خطـوة

كبيرة تستحق أن توليها جل اهتمامك أنت وكل الأطراف المعنية بهذا القرار .

- **التفت إلى حدسك** ـ عندما نتخذ قرارات كبرى ، نكون بحاجة إلى مشاركة كل جانب من جوانب أنفسنا . إن المنطق والتدريب والتفكير الواعي سوف يمدوننا بمساعدة ملموسة ، ولكن تبقى الحاجة إلى القوة الموازنة ، وهي الحدس الذي قد يكشف أحياناً عن أوجه القصور في قواعدنا وافتراضاتنا والمنطق ذاته . وكما أشرنا في موضعٍ سابق ، نحن نحمل العديد من الأنظمة المتفاعلة نحتاج إليها جميعاً عندما نكون بصدد ترك أرضية معروفة والانطلاق في آفاق المستقبل .
- **لا تخضع لأفضل ثاني اختيار** ـ يخشى العديد من الأشخاص إثارة المطالب ، أو يشعرون أنهم عديمو القيمة ، أو يعتقدون أن الأشخاص المتميزين أو المحظوظين هم فقط الذين يحصلون على ما يريدون . ولكن من خلال خبرتنا في مجال التدريب ، نستطيع أن نؤكد أن معظم الناس يملكون القدرة على الحصول على الكثير مما يريدون إن أتاحوا لأنفسهم الفرصة لمعرفة ما يريدون ، مع التأكد من مدى صلاحية هذه الأهداف وموافقتها لمعايير الإعداد الجيد ، والتصرف كما لو كانت تستحق الإنجاز .
- **ارسم صورة مشجعة لمستقبلك واستمد معلوماتك منها** ـ طبِّق المعلومات الخاصة بالأنظمة التصورية ومسارات الحواس الفرعية كما وردت في صفحتي (١٠٢ و ١١٠) لكي تساعدك على خلق صورة تخيلية لمستقبل يكون قوياً وجذاباً قدر الإمكان ، وتحرى عنه بخلق عدد من الرؤى المختلفة . هذا هو ما تطلق عليه البرمجة اللغوية العصبية التصور المشجع للمستقبل ؛ ذلك أن قوة تخيلك يمكن أن تحيل المستقبل إلى واقع ساحر ، بحيث يملك سطوة وسلطاناً عليك . عندما تنجح في ابتكار أكثر من رؤية واحدة عن المستقبل تتمتع جميعها بالسطوة ، يمكنك أن تختبرها جميعاً في ضوء بعضها البعض لكي تتبين المجدي منها . وقد أطلق أحد زملائنا على ذلك اسم " الطرق المتفرعة " لأنها تساعد العملاء على اتخاذ اتجاهات جديدة مختلفة و" تجربتها " لاختيار أنسبها .
- **قد تخلق تصورات سلبية عن المستقبل** ـ وهو شأن الكثيرين ، مثل تخيل بعض الكوارث المرتقبة التي تثير رعبك في الوقت والزمن الراهن ، وتحثك

على التردد بشأن اتخاذ أية مجازفة ، أو تجعلك تتجنب بعض الأشياء التي لم تحدث بعد وقد لا تحدث أبداً ؛ لذا فسوف يبقى بوسعك أن تستخدم نفس المهارات والاستراتيجيات بشكل عكسي لكي تبطل مفعولها ، وتقلل من حدتها وتذيبها وتتخلص منها . طبِّق أكثر أنظمتك التصورية فاعلية وأكثر مسارات الحواس الفرعية تأثيراً لكي تعيد بناء هذه الأفلام الذهنية الكارثية ، حتى تغير من نتيجة الجدل الدائر وتضفي التشجيع على الحوار الداخلي في نفسك ، وسوف تجد أنك تستطيع أن تغير العادات القديمة ، وأن تبدل كل إطار ، وتغيِّر كل كلمة !

لقد كنا نعرف سيدة في منتصف العمر تسعى لتعلم القيادة . وكانت قد دأبت على تصور هذه الأفلام الذهنية الكارثية ، وهي أنها سوف تقود السيارة في وقت ذروة المواصلات ، وأنها سوف تبدو غبية لأنها لا تسير وفق السرعة المناسبة ، وأن السيارة سوف تتوقف فجأةً عند أحد التقاطعات ، وأنها سوف تعجز عن التوقف في الوقت المناسب عند عبور أحد المارة من بين السيارات الواقفة في مكان الانتظار ، وأنها سوف تصدمه . لقد كانت تدير دائماً حواراً داخلياً ناقداً حتى على الرغم من أن معلم القيادة كان يشجعها ويخبرها بأنها تحرز تقدماً مطرداً ، وفشلت أكثر من مرة في اختبار القيادة حتى لجأت في النهاية إلى أحد مدربي البرمجة اللغوية العصبية طلباً للمساعدة . وقد لاحظ مدرب البرمجة أنها تصاب بالذعر لدى استحضار السيناريوهات المرعبة التي في رأسها ؛ لذا فقد ساعدها على توظيف خيالها الخصب في ابتكار حلول خيالية لتلك المواقف المرعبة في ذهنها . لقد تعلمت كيف تواجه المشاكل ، وتمرست في خيالها على المرونة في تغيير السرعة ، وتعلمت كيف تدرب نفسها على الاستجابات المختلفة لمواجهة الطوارئ حتى تشق طريقها خلال الكوارث الخيالية وتحقق الكفاءة والأمان ، وقد ساعدها هذا أيضاً على بناء رؤية لما كانت ترغب في عمله والذي اتسم بنفس الوضوح والقوة . وما أن اكتشفت أنها تستطيع أن تسيطر على هذه التجارب الداخلية ، بدأت تقود سيارتها بقدر أعلى كثيراً من الثقة والمهارة .

- **سل نفسك " ولم لا " ؟** إن هذا السؤال يعتبر بالفعل وكأنه إعادة تأطير ، حيث يحول التركيز من وضع الفرار (حيث يسأل المرء نفسه : هل أرحل ؟ ولم يجب علي ذلك ؟ هل سيكون ذلك مُبَرَراً ؟ ما الذي سيحدث ؟) إلى وضع الإقدام (حيث نطرح أسئلة مثل : لم لا نحيا حياة أفضل ؟ لم لا نحظى بفرصة للسعادة ؟ لم لا نتخلص من عبء الأوضاع الراهنة ؟) إنها أسئلة جوهرية تماماً مثل سؤال " لماذا ؟ " . ولكنها أسئلة جوهرية تعمل لصالح المستقبل وليس الماضي ، حيث تسعى لاكتشافات جديدة بدلاً من تجارب الماضي البائسة ؛ إنها تحمل احتمالات بدلاً من أن تحمل تشككاً فاتكاً .

  أحياناً قد تغيب بعض الأشياء عن تفكيرك ، وطرح سؤال : " ولم لا ؟ " يؤدى إلى الكشف عن الشيء الذي لم تفكر فيه بالفعل . سوف يمنحك أي من الأسلوبين فرصة أكبر للحصول على مزيد من المعلومات للإقدام علي الاختيار المناسب .

- **كن جريئاً واحلم** ـ اكتسب هذا الموضوع أهمية مطردة على مدى السنوات في بعض جلسات التدريب الكبرى التي يديرها " إيان " لأنها سهلة للغاية ، وعلى الرغم من ذلك تبقى نادرة التطبيق . إن الحلم يتخطى ما نعرفه . إنه يضفى الحيوية على خيالاتنا وآمالنا . إنه يخلق الاحتمالات ويجد الحلول التي تتخطى الطرق التقليدية للتفكير . ويمكن أن يتخذ الحلم عدة أشكال مثل خلق رؤى مفعمة بالأمل ، وأحلام اليقظة ، وأحلام النوم ، والتصور العادى لما سوف يحدث في موقف ما .

■ الخطوات التالية

إن العلاقات الطيبة تحتل قلب العلاقات الإنسانية ، كما تعتبر إحدى أساسيات إضفاء القيمة على الحياة التي نعيشها . إنها تثرينا بطرق شتى ؛ لذا فكِّر للحظات الآن في الأسئلة التالية :

- راجع كل المعلومات التي طرحناها في هذا الفصل ؛ ما أكثر المعلومات أهمية بالنسبة لك ؟

- كيف ستعمل على تطبيقها وتطويرها ؟
- ما خطوتك المقبلة ؟
- متى سوف تبدأ في تطبيقها بحيث تتمكن من الاستمتاع - بدرجة أكبر - بعلاقات طيبة ؟



الفصل ١٤

دعم القدرة العقلية إلى أقصى حدودها

إن إعمال العقل بنظامٍ وترتيب جيد يعتبر من الأمور بالغة الحيوية لتحقيق النجاح في كل شيء تقريباً . وفي هذا الفصل سوف نريك كيف تقوم بذلك .

في موضع سابق من هذا الكتاب ، شرحنا كيف يستطيع الشخص ـ من خلال البرمجة اللغوية العصبية ـ أن يبني بالفعل " واقع " تجربته من خلال طريقة التناول الداخلية . بل إن هذا يقدم بالفعل ثروة من المعلومات العملية التي تطلق عليها البرمجة اللغوية العصبية أحياناً اسم " دليل استخدام العقل ". إن معرفة كيفية استخدام عقلك بشكل فعال وعلى أكمل وجه يعتبر إحدى الطرق التي سوف تعمل على الوصول بالعقل إلى الحد الأقصى من قدراته . ولكن يبقى بوسعك أيضاً أن تنمي قدرتك العقلية طبقاً للمعنى الحرفي للكلمة ؛ فبينما تتناقص خلايا العقل في عقولنا من منتصف العشرينات من العمر ، فقد أثبت البحث أن عدد الوصلات العصبية بين خلايا المخ يمكن أن تواصل نموها شريطة تدريب العقل ومنحه مواد جديدة للتعامل معها . إن قدرة عقلك ـ بعبارة أخرى ـ لا ترتبط فقط بعدد الخلايا التي يملكها ، وإنما ترتبط باستخدامك لهذه الخلايا والطريقة التي تعمل بها على حفز العقل لكي تنشئ المزيد من الاتصالات بين الخلايا .

عندما تسعى البرمجة اللغوية العصبية لصياغة نماذج للأشخاص الذين يجيدون استخدام عقولهم بشكل فاعل ، فإن هذا يعكس أن التحديات والمعرفة والاتصالات الجديدة هي التي تبقي العقل في حالة جيدة . وقد ثبت بشكل

نسبي مؤخراً أن الشخص الذي يبقى ـ على سبيل المثال ـ في حالة نشاط ذهني في سن متقدمة يكون أقل تعرضاً للإصابة ببعض الأمراض مثل الزهايمر . ولا يجب أن ينطوي هذا النشاط على تعليم أكاديمي ، على الرغم من أنه قد يشمل حل الأحجيات ، وقراءة الكتب والأوراق ، والاستماع إلى المذياع ، أو ممارسة المهارات الجديدة ؛ وكلها طرق تعمل على مواصلة حفز عقلك وتشجيع تشكيل وصلات عصبية جديدة . إن كل الأشخاص النابهين التي سعت البرمجة اللغوية العصبية إلى الاقتداء بهم في بداياتها ـ مثل " ميلتون إريكسون " ـ قد واصلوا أعمالهم بمهارة فائقة حتى سن متقدمة . أما أحد الأسباب الهامة لذلك فهي أنهم قد حرصوا فعلاً على مواصلة عملهم حتى سن متأخرة . إن المشكلات والتحديات التي واجهوها خلال تاريخهم المهني المتواصل قد ساعدت على إبقاء عقولهم في حالة جيدة تماماً ، مثلما تساعد التمرينات الجسم على الحفاظ على صحته ونشاط حركته .

وفي هذا الفصل ، اخترنا أن نلقي الضوء على طرق دعم قدرة العقل .

١. **استغلال إمكاناتك لأقصى حد** ـ إن العقل يعمل من خلال عدد من الطرق المختلفة وطبقاً لمستويات متعددة من الإدراك . إن هذا الجزء يشرح لك من خلال البرمجة اللغوية العصبية كيف تعمل وفقاً لهذه المستويات وكيف تضمن الاستغلال الأمثل لتلك الوظائف العقلية التي تملكها .
٢. **المزيد من الإبداع** ـ يعتقد الناس أحياناً أن الإبداع يعني ابتكار شيء جديد تماماً . ولكننا وجدنا أنه من الأجدى أن تنظر إلى هذه العملية بمعنى إقامة وصلات جديدة بين خلايا المخ . إن هذا أمر لا يقتصر فقط على الفنانين أو المبتكرين ؛ إن كل شخص يستطيع أن يفعل ذلك . إن الإبداع يعني أن تمنح نفسك الإذن بأن تعبث وتتحقق من الأشياء وتتحلى بالانطلاق الذهني والمرونة . إن الإبداع يشمل البحث عن حلول متعددة بدلاً من الاكتفاء بحل واحد . لا يجب أن تكون شخصاً مميزاً لكي تكون مبدعاً . فلقد أثبتت البرمجة اللغوية العصبية أن الأمر ليس خِلقيا مثل لون العينين . إنه شيء يمكنك القيام به .
٣. **تعجيل التعلم** ـ من خلال الاقتداء بنموذج الأشخاص الذين يجيدون التعلم ، تعرفت البرمجة اللغوية العصبية على الأسباب التي أسهمت في

سرعة تعليمهم وفاعلية ذلك التعلم . إن تطبيق الاستراتيجيات التى تعلمتها من خلال مراقبة هؤلاء الأشخاص يمكن أن يساعدك على أن تصبح أكثر سرعة وفاعلية في تعليمك .

٤. **تحسين ذاكرتك** ـ نكرر ثانية أن القدرة على التذكر ليست شيئاً ثابتاً . فيلزمنا أن نستغل الاتصال بين عمليتين أساسيتين وهما التخزين والاسترجاع . وكثيراً ما نخلط بين هاتين العمليتين . وسوف تجد أنه بوسعك أن تحسن ذاكرتك على نحو هائل بتعلم كيفية تشفير المعلومات بشكل سليم في المقام الأول ، وكيفية الوصول إلى ما خزنته على نحو يتسم بالسهولة .

كيف تستثمر إمكاناتك ومصادرك إلى أقصى حد

كثيراً ما يتحدث الناس وكأنهم قد ولدوا وهم يحملون قدراً معيناً من القدرة العقلية . إن الإيمان بذلك سوف يحد بدرجة كبيرة من قدر ما يمكن أن تنجزه . لقد وجدنا أنه من الأكثر جدوى وواقعية أن تشرع في الاعتقاد بأنك لا تعرف بالفعل حدود إمكاناتك أو إمكانات أي شخص آخر . وقد وجدنا أيضاً أنه من الأمور المفيدة بحق أن نرفض ونلفظ أية معتقدات مقيدة ومعوقة في رؤوس عملائنا عن قدرتهم حيال التعلم . وهنا تكمن نقطة البداية التي نود أن ننطلق منها .

■ المعتقدات المقيدة للقدرات

في غضون دقائق اختبر أية معتقدات يمكن أن تعمل على حد قدراتك الذاتية بشأن التعلم . وإليك بعض الأمثلة التقليدية :

- ■ أنا لست أكاديمياً .
- ■ لم أكن طالباً جيداً في المدرسة .
- ■ لقد كبرت كثيراً على التعلم .
- ■ أنا لا أجيد الرياضيات .
- ■ أنا لست مبدعاً .

■ ذاكرتي ضعيفة .

بعض هذه المقولات تعتبر مقيدة للقدرات لأنها تفترض أن القدرات العقلية محددة وثابتة ولا يمكن تغييرها ، كما أن بعضها يفترض أن التاريخ الشخصي ، أو السن ، يحد من الإنجازات . إن البرمجة اللغوية العصبية لا تزعم أن كل شخص يمكن أن يكون " أينشتاين " ، أو " مايكل أنجلو " ، وإنما فقط أن كل شخص يمكن أن يتعلم شيئاً من هؤلاء ؛ ومن ثم يعمل على توسيع قدراته ، وهذا يعتبر من الأمور الهامة لأنك عندما تؤمن بشيء ما يحد من قدراتك ، سوف تقيد نفسك وتحد قدراتك .

إذن ، هذه نقطة جيدة نبدأ من عندها ، إن كنت تبحث عن أقصى قدراتك العقلية ؛ وهي أن تتحلى بالفضول اللازم للتعرف على الطريقة التي يعمل بها عقلك وما ترغب في تعلمه .

■ توسيع نطاقك الحالي

في الفصل الثالث ، أشرنا إلى بعض اكتشافات البرمجة اللغوية العصبية الهامة بشأن الطريقة التي يتناول بها الناس ما يمرون به من تجارب . إن كنت قد شرعت بالفعل في رسم صورة لكيفية تطبيقك للأنظمة التصورية الخاصة بك ، وتعرفت على النظم الفرعية الأكثر تأثيراً فيك وفي أولوياتك فيما يخص برامج الماوراء ، فسوف يكون هذا هو الوقت الملائم لكي تقوم باسترجاع هذه المعلومات مرة أخرى لكي تلتقط بعض الملاحظات . وتذكر أن لكل قوة مواطن قصورها .

إذن ، كيف تستخدم عقلك ؟ وما الذي يجعلك متميزاً في الطريقة التي تتناول بها المعلومات ، والطريقة التي تخلق بها عالمك الداخلي ، وطريقة تصرفك مع العالم الخارجي ؟ إن كل شخص يحصل على معلومات من خلال حواسه ، وقد شرحت لنا البرمجة اللغوية العصبية كيف نستخدم هذه الحواس لكي نتناولها على المستوى الداخلي . ولكن يبقى أنه على الرغم من أن كل شخص يملك القدرة ـ ولو الافتراضية ـ على الحصول على معلومات من خلال الحواس الخمس ، فهو يميل إلى تفضيل حاسة أو حاستين ، وهذا يعتبر قصوراً

لأننا يمكن أن نستخدم الحواس الخمس . إذن ، نحن بحاجة لأن نطرح بعض الطرق عن كيفية توظيف ما نملكه بالفعل على نحو أفضل . وسوف نطرح ذلك من خلال ثمان طرق مختلفة ، حتى تتخير أكثرها حفزاً بالنسبة لك .

١. نمِّ قدراتك الإبداعية

إحدى الشكاوى الشائعة التي نسمعها كمدربين هي شكوى الناس من افتقارهم إلى القدرة على التخيل العميق أو البصري . افترض أنك تظن أنك لا " تجيد التصور البصري " ؛ لأنك تجد صعوبة في تكوين الصور ، وتشعر أنك محدود القدرات مقارنة بالأشخاص الذين يملكون خيالاً حياً . كثيراً ما وجدنا أن مثل هؤلاء الأشخاص الذين يصفون أنفسهم بأنهم لا يملكون خيالاً خصباً ، يملكون قدرة حركية رفيعة المستوى . إن كنت واحدا منهم ، فإن قدرتك على استحضار أو إعادة تشكيل أو ابتكار تجربة جسمانية أو عاطفية على المستوى الداخلي سوف تكون بنفس مستوى الدقة والثراء للصورة النابضة التي يستطيع أن يتخيلها شخص آخر بمنتهى السهولة ولكن بطرق مختلفة ، كما أنه يمكنك أن تنمي قدرتك على التناول البصري ، إن أردت ، بمنتهى السهولة في واقع الأمر . وسوف نريك كيف تفعل ذلك بعد برهة .

إن الإنسان العادى يحلم من خمس إلى ست مرات ليلاً ، سواء كان الشخص يتمتع بقدرة طبيعية على التصور البصرى وهو في حالة اليقظة أم لا . إن الحلم يمثل منتهى التجربة الكاملة للعقل ، حيث تتجسد كل العناصر الخاصة بكل الحواس في حلمك ؛ الحس الجسماني ، والمشاعر الداخلية القوية ، والصور المتحركة ، والروائح ، والمذاقات ؛ فكلها سوف تتجسد على الرغم من قلة التفاصيل التي سوف تتذكرها من حلمك في الصباح . إن الشخص الذي يقول إنه لا يجيد التصور البصري بصفة عامة لن يجد صعوبة في تذكر كابوس كان مازال يؤرقه عندما استيقظ في الصباح . إنه أمر مثير للغاية ومشوق بالنسبة لشخص لا يجيد التصور البصري ! إن أحلامك سوف تكشف لك أنك بالفعل تملك كل ما يلزم لكي تنعم بحياة داخلية ثرية زاخرة على مستوى أي حاسة من حواسك .

إذن ، ليس هناك داع لأن تشعر أنك محدود القدرات في عالم اليقظة .

وإليك بعض التدريبات التي سوف تساعدك على حفز انطلاقك الذهني .

التدريب الذهني رقم (١)

خصص بضع دقائق لتصور أي نشاط أو حدث يثير فيك الشعور بالمتعة . لاحظ ما سوف تدركه أولاً . إن كان ما ستلاحظه هو حركات الجسد ، التفت إلى ما تشعر به ، وبينما تفعل ذلك ، اشرع في النظر حولك داخل مخيلتك بحثاً عما يجري على المستوى المرئي للتجربة ، ثم انتبه إلى الأصوات التي تشكل جزءاً من التجربة (أحياناً قد يشمل ذلك صوت الصمت ذاته) .

أما إن كنت ـ في المقابل ـ قد بدأت بالتركيز على البعد المرئي ، فأنت بحاجة إلى إضافة مؤثرات صوتية . فما هي الأصوات التي سوف تسمعها ؟ أدر الفيلم الذهني التصوري ثانيةً مع إضافة هذه الأصوات . ما الذي سوف تشعر به داخل جسدك ؟

أدر الفيلم مرة ثالثة بعد إضافة هذا البعد الأخير ، فإن كان نظامك القائد هو النظام السمعي ، دع الصوت يقودك إلى الصور والمشاعر الحركية .

إن ما تفعله هنا هو المداخلة بين حس مألوف بالنسبة لك والحواس الأخرى الأقل ألفة . وبينما تفعل ذلك ، سوف تساعد نفسك على اكتساب مهارة في استخدام الأنظمة التصورية على نحو أفضل وأكثر انسيابية وتلقائية .

التدريب الذهني رقم (٢)

يمكنك أن تساعد نفسك على الاتحاد مع أي نظام تصورى بشكل أسرع وأكثر فاعلية من خلال تعمد استخدام أنماط حركة العين التي يرتبط كل منها بنظام تصورى معين (انظر صفحة ٦١) . لاحظ الاتجاه الذي يميل النظر إليه بشكل طبيعي عند استحضار الصور في ذهنك ، وعند سماع الأصوات والإحساس بمشاعر ، لكي تختبر مدى تواؤم الحركة مع النمط . هناك الكثير من الناس الذين يشتركون في أنماط حركة العين على الرغم من أن البعض قد يعكس هذه الأنماط ، والبعض الآخر قد تكون له أنماط خاصة به . أجر بعض التغييرات إن لزم الأمر لكي تعكس الأنماط الخاصة بك ، ولكن تذكر الأنماط الأصلية عند

مراقبة الآخرين . إن معرفة أنماطك الخاصة يعتبر أمراً ضرورياً إن كنت تسعى لتطبيقها بشكل متعمد .

فكِّر في سيناريوهات مبهجة أخرى ، وتخير النمط التصورى الذي تفضل استخدامه في ظل هذه السيناريوهات . وما أن تشرع في استعراض السيناريو ، انظر في الاتجاه الذي يتفق مع النظام الخاص بك . فعلى سبيل المثال ، إن كنت تتصور أنك تسير في نزهة بطول الشاطئ وتريد أن تتوصل إلى ما سوف تسمعه ؛ انظر أفقياً إلى اليسار . ونكرر ثانية أن الممارسة والتطبيق سوف يجديان في هذا الصدد .

التدريب الذهني رقم (٣)

من خلال قراءتك في المسارات الفرعية للحواس ، سل نفسك : ما هي المسارات الحسية التى وجدتها أكثر تأثيراً عليك ؟ إن كان نظامك الأكثر تأثيراً هو السمعي ، فما الشيء الأكثر تأثيراً عليك سمعياً ؟ هل هي النبرة ؟ مقام أو طبقة الصوت ؟ أم جهارة الصوت ؟ ما الذي يحدث عندما يكون الصوت المصاحب للسيناريو المفضل الخاص بك أكثر رقة ؟ أو أكثر حدة ؟ أو أعلى صوتاً ؟ أو أكثر بعداً ؟ بادل بين هذه المتغيرات إلى أن تحصل على نوعية الصوت التي تتطلع إليها .

بعد ذلك تخير نظاماً تصورياً من الأنظمة الأقل تفضيلاً بالنسبة لك ، ولنفترض على سبيل المثال أنه النظام البصري . ما نوعية الصورة التي تتراءى لك وأنت تضيف المعلومات المرئية إلى السيناريو المبهج ؟ طبق القياس الخاص بضبط الصورة المرئية في التلفاز لكي يساعدك على تحسين الصورة مثل تحديد درجة سطوع الألوان وتباينها ونسبة التوازن بينها . يمكنك أيضاً أن تضفي مزيداً من التحديد أو تحدد المسافة بينك وبين الصورة . يمكنك أن تتحول إلى اللونين الأسود والأبيض ، ثم يمكنك أن تثبت هذا الإطار . إن التنقل بين هذه المتغيرات سوف يكون له تأثير ؛ فابحث عن أكثرها تأثيراً عليك . انظر صفحة ١١٠ لكي تطلع على القائمة الكاملة للمسارات الفرعية للحواس .

التدريب الذهني رقم (٤)

انتق أحد برامج الماوراء المفضلة لديك ، الخاصة بفرز وتخير أساليبك المفضلة في التفكير . دعنا نفترض أنك أحد من يفضلون الصورة الكبيرة ، أو بعبارة أخرى تفضل الحصول على معلومات ذات تجزئة عامة أو تقسيم تصاعدي . ولنطرح قضية ما أو حدث ما يكون مألوفاً بالنسبة لك أو ربما حدث مؤخراً . فكر فيه وكأنك تسترجعه بشكل طبيعي ، ولكن لاحظ كل عناصره . افترض أنه كان حدثاً خاصاً بالعمل وأنك قد فكرت قائلاً : " إن طريق التقدم والنمو لشركتنا يمر من خلال تنمية المبادرات على مستوى الأقسام " . ربما كانت لديك فكرة عن الأشياء التي تتوقع إنجازها على مدى عام . والآن ، طبق التجزئة الخاصة أو التقسيم التنازلي . فكر في كل الأشياء التي يجب أن تتم على مستوى كل قسم لكي يصبح أكثر مشاركة في مبادرات التنمية . كيف يمكن أن يقوم كل قسم بذلك ؟ ما هي نوعية الأحداث والمناقشات والعمليات والإجراءات التي ينطوي عليها الحدث ؟ والآن قسِّم الأمر تقسيماً تنازلياً مرة أخرى . انتق شخصاً بعينه في هذا القسم . ما الذي يجب أن يحمله في عقله وما الذي يجب أن يفعله لكي يسهم في تنمية هذه المبادرات ؟ ما الذي سوف يساعده على إبقاء هذه الحاجة في عقله على أساس يومي وهو يستيقظ في الصباح أو عند ذهابه إلى العمل لكي ينجز مهامه اليومية ؟ إن تحديد المحتوى ليس من شأننا ؛ إن ما يبني عضلاتك الذهنية هو تدريب نفسك على التحرك بمزيد من الحرية في أقصى الاتجاه المقابل لبرنامج الماوراء الخاص بك . فإن نجحت في أن تصبح أكثر مرونة في تفكيرك ، فهذا يعني أنك تبني قدرتك العقلية وتدعمها ، كما أنك سوف تصبح أكثر تفهماً وإدراكاً للطرق المختلفة التي تحرك كل شخص مما سوف يساعدك على التفاعل معه على نحو أكثر سهولة وفاعلية .

---

٢. امنح نفسك تجارباً أكثر ثراءً

وإحدى طرق القيام بذلك هو تذكير نفسك من وقت إلى آخر بضرورة الالتفات إلى كل المعلومات الحسية التي تتوارد إليك . إن كنت تستمتع بوجبة هانئة ،

فسوف تلتفت على الأرجح إلى مذاقها ورائحتها . خصص من وقتك دقيقة أو دقيقتين لمزيد من الانتباه إلى الألوان ، والملمس ، وملاحظة التباين بين ما هو ناعم وما هو مقرمش ، أو بين النكهات المتجانسة والأخرى المتباينة . ما الكلمات التي سوف تصف تجربتك أو تركيب الأشياء بمنتهى الدقة ؟

هناك الكثير من الفنون التي يمكن أن نثريها من خلال حفز الحواس الخاصة بنا . إن استحضار حواس متنوعة مع بعضها البعض يمكن أن يحقق ذلك أيضاً . إن فيلم " فانتازيا " لـ " والت ديزني " يعبر تعبيراً مرئياً عن مجموعة متنوعة من القطع الموسيقية . يمكنك أن تقوم بذلك أنت أيضاً . إن خلق تجارب جديدة كهذه يعتبر طريقك إلى دعم التجربة الحسية ؛ مما سوف يمنحك المزيد من الانطلاق الذهني والمرونة في نفس الوقت .

٣. نمِّ أحلامك

انتبه إلى أحلامك وأحلام يقظتك ؛ فالأحلام تعتبر هامة من عدة جوانب لأنها :

- تتناول المعلومات والمشاعر بفاعلية .
- تشمل دائماً العديد من الحواس ، أي أن التجربة تكون ثرية للغاية و" مركبة " ، وملموسة .
- تمنحك معلومات قيمة عما يجري في حياتك بشكل مباشر أحياناً ، وكثيراً ما تعكس ذلك بطريقة متنكرة أو رمزية .
- تتسم بتسلسل قوي ، على الرغم من أنه يكون في العادة على المستوى العاطفي وليس الترتيب المنطقي .
- تكشف عن قدر كبير من الروابط الباطنة والجامعة والمبتكرة بين أنواع متعددة من المعلومات .

هناك بعض الأشخاص الذين يتذكرون أحلامهم بعد الاستيقاظ ، أما البعض الآخر فهو يميل إلى نسيانها جميعاً باستثناء الشوق منها فور الاستيقاظ من النوم . عندما يحدث لك ذلك ، احرص على استرجاع القصة كاملة في عقلك

قبل أن تنخرط في الأحداث اليومية التي سوف تطمسها . أعد إحياء قصة الحلم . ذكر نفسك بالأحداث والصور والمشاعر وغيرها من المعلومات . لقد كان هذا نتاج عقلك ، فاستمتع بإبداعاتك !

إن اكتسبت عادة مسائلة نفسك فور الاستيقاظ : " ما الذي حلمت به ؟ " ؛ لن تتمكن في البداية إلا من تذكر بعض المشاعر القوية الخاصة أو الصور الحية ؛ فدونها على أية حال . هناك بعض الأشخاص الذين يحتفظون بمفكرات خاصة بالأحلام . لا تبادر بتفسيرها ولا تفترض أن هناك بالضرورة معنى واحداً واضحاً يمكن تفسيره طبقاً للنظريات النفسية أو كتب تفسير الأحلام . لقد وجدنا أن أفضل فائدة يمكن أن تجنيها من الأحلام هو ما تعنيه بالنسبة لك أنت صاحب الحلم ؛ إنها تخرج من مخزن مشاعرك الداخلي ، من مخزن التجارب والصور ، وهي طريقة نشطة ومفيدة في التناول تختلف تماماً عن طريقة التناول المنطقية والواعية للعقل ، ولكنها تتمتع بنفس القدر من الفائدة .

إن الشعور العارم الذى ينتابك بعد الحلم سوف يكون عادةً أول مفتاح يرشدك إلى معنى الحلم الذي شاهدته ؛ فلاحظ ذلك وتفكر فيه ، ولكن لا تتعجل ربطه بأي تحليل على مستوى العقل الواعي . إن العمل الحقيقي الذي يقوم به الحلم يتحقق في الغالب وبمنتهى البساطة أثناء الحلم نفسه ، وهذا يعني أن العقل الواعي لا يجب أن يدرك دائماً أو يفهم ما جرى في الحلم ، وعندما يسعى العقل الواعي إلى ترجمة الحلم وفق لغته الخاصة ، فقد يضع ذلك الحلم في إطار محدود منه تماماً مثلما يفقد الشعر قدراً من قيمته أو ثرائه الدقيق على مستوى المعني عندما يترجم إلى لغة أخرى .

قيمة الأحلام

إن الأحلام تعكس مستوى للوظائف الذهنية يختلف عن مستوى التفكير الواعي المنظم . وعندما تلتفت إليها وتسعى لتنميتها ، فإنك تكتسب بذلك القدرة على التآلف معها ، كما تكتسب القدرة على الوثوق بنطاق أوسع من المصادر الذهنية والاستفادة منها . وبعبارة أخرى فإنك ستزيد من استغلالك للإمكانات والمصادر التي تملكها بالفعل .

إن العقل يعمل على مستوى الشعور واللاشعور . أما التفكير الواعي أو الشعوري فهو يدرس بشكل رسمي من خلال النظام التعليمي ، ومصدر قوته هو طريقته المنظمة والمنمقة في تناول المعلومات ، ووجه قصوره هو أنه يميل إلى التشبث بالقواعد والحد بدرجة كبيرة من الأساليب المختلفة لمعالجة المشاكل .

ويتناول العقل أيضاً المعلومات على مستوى اللاشعور وتكون عادة في شكل تجميع وتعتمد على الروابط بين الأشياء والتشابه والمشاعر . إن هذه الطريقة في التناول هي التي تولد الأحلام وكذلك الكثير من التجارب الإبداعية الخلاقة والتجارب التعبيرية الأخرى . وهذا هو ما يفسر سر اندهاشنا كثيراً من الروابط التلقائية التي نرسمها بين الأشياء ، أو البصيرة النافذة أو الاستيحاء الخيالي ؛ فهناك بعض الأفكار التى لا نصل إليها على مستوى العقل الواعي بالمرة ، ولكنها في نفس الوقت تبدو " سليمة " تماماً . إن هذه الطريقة في التفكير تعمل " بشكل متفرع " ، حيث تتوسع وتدخل في الطرق الجانبية ، وتجد الكثير من الطرق لكي تسير فيها بدلاً من أن تلزم السير في خط واحد .

نحن بحاجة لكلا الوظيفتين إن كنا نسعى لاستغلال أقصى حد من قدراتنا العقلية . نحن بحاجة إلى المنطق والحدس ؛ إلى النظام والتشعب ، وكلها أدوات حيوية تثرى حياتنا وتمنحنا القوة . لقد اعتدنا جميعاً العمل مع العقل الواعي ، وذلك يرجع جزئياً إلى إدراكنا له وقدرتنا على مراقبته أثناء عمله ، ولكن هناك في نفس الوقت الكثير من الأشخاص الذين يشعرون بارتياح أكبر في الوثوق في العقل الباطن والاستفادة منه . ويعتبر الانتباه إلى الأحلام والعمل على تنمية أحلام اليقظة بشكل متعمد وسيلتين لتوسيع نطاق قدراتك في هذا المجال .

إذن ، دعنا نطرح القيمة التي تعود بها علينا أحلام اليقظة إن سعينا إليها بشكل متعمد . في الوقت الذي تأتى فيه الأحلام من تلقاء نفسها ، قد تجد أنه من المجدي أن تتعمد استثارة الظروف التي تولد أحلام اليقظة إن كنت - شأنك شأن الكثيرين - لم تعرف لهذا النشاط قيمته الحقيقية .

ما قيمة أحلام اليقظة في حياتنا ؟ إن أحلام اليقظة تساعدنا على الهروب من الواقع وتجلب لنا الاسترخاء . إن تصور المستقبل هو مصدر الإلهام الذي سوف يمدنا بالمادة التي نحلم بها ، وبالحلول الخاصة بالمشاكل التي تبدو مستعصية ، وبالابتكارات والاحتمالات الخلاقة . إن أحلام اليقظة تسمح للعقل الباطن والجوانب القابلة للتجمع في العقل أن تعمل بطرق خيالية ومبدعة مما لن يجلب

لنا المتعة فقط ، ولكن سيأتي أيضاً بالنتائج التي قد يعجز التفكير المتعمد الواعي والمنطقي عن التوصل إليها . نحن بحاجة لأن نفسح مجالاً في حياتنا لكلا الطريقتين في التناول إن كنا نسعى لتحقيق ذواتنا على أكمل وجه .

إن مفتاح أحلام اليقظة هو أن تكون في الحالة المناسبة (انظر صفحة ١٠٧) . هناك حالة من حالات التجريد التلقائي التي تصاحب أحلام اليقظة . يبدو عادة وكأنها تحدث من تلقاء نفسها ، ولكنك عندما تكتسب قدراً من المعرفة بشأن خلق وتغيير الحالات ، سوف يكون بوسعك أن تخلق هذه الحالة بشكل متعمد .

وإليك بعض الطرق التي يمكن أن تنميها وتطبقها في أحلام يقظتك :

- لاحظ الأوقات التي تستسلم فيها إلى أحلام اليقظة . هل هناك أي نمط من الملابسات يساعدك على استحضار هذه الحالة بشكل خاص ؟ هناك بعض الأشخاص الذين يجدون أن الأنشطة المتكررة شبة التلقائية ، مثل العدو وكي الملابس والمشي ، تولد لديهم الحالة المناسبة . ربما تتمثل هذه الأنشطة في حمام دافئ أو السباحة لعدة مسافات أو الجلوس في الحديقة . أو التأرجح مع حركة القطار ، أو الحملقة في الفضاء ، أو النظر من خلال نافذة إحدى الحافلات في طريق الذهاب إلى العمل ، أو الاستمتاع برحلة طويلة بالسيارة . وما أن تجد ما يساعد على حفز أحلام اليقظة ، طبقه وأفسح له مكاناً في حياتك بشكل منتظم . استدع أحلام اليقظة ؛ دعها تأتي إليك ، ولاحظ كم النوافذ التي تفتحها لك في عالمك العادي لكي تنطلق في آفاق أوسع . وستجد أن بعض أفضل أفكارك وإلهامك سوف يرد إليك في مثل هذه الأوقات .
- في المرة القادمة عندما تكون بصدد اتخاذ قرار أو حل مشكلة ، هيىء المناخ المناسب لكي تستنفر حالة أحلام اليقظة ، واسمح لنفسك بسبر أغوار المشكلة أو تفحص قرارك في ضوء هذه الحالة . عندما تفعل ذلك ، دوِّن بعض الملاحظات المختصرة عن تجربتك ومكتشفاتك . أضف ذلك إلى عقلك الواعي بشأن الموضوع ؛ أنت الآن تملك المزيد من المعلومات وميزة الاتصال بالمزيد من مصادرك العقلية .

٤. ركِّز على نقاط قوتك

هناك بعض الأشخاص الذين يؤمنون إيماناً راسخاً ببذل الجهد ومحاولة إصلاح وتحسين نقاط ضعفهم الشخصية . لكن التطرف في اتباع هذا الأسلوب يعني أنك سوف تضيع الكثير من الوقت والجهد هباء لمعالجة نقاط قصورك ، بينما سوف يسيطر عليك في العادة الشعور بالبؤس وانعدام القيمة بدلاً من إدراك نقاط قوتك والاستمتاع بها . ففي الوقت الذي يبدو فيه اكتساب مزيد من القدرات عاملاً مثرياً ، فليس هناك ما يجبرك على مواصلة فعل ما لا تجيده ، أو مواصلة الشعور بصعوبة ما تسعى لإنجازه ، ما لم تكن هذه هي رغبتك . إن النجاح والإنجاز سوف يحققان لك ما يفوق كثيراً ما يعود به عليك الفشل المتكرر .

نحن لا نقول إنك لا يجب أن تسعى لتحسين قدراتك في شيءٍ قد يكون هاماً بالنسبة لك ، سواء من خلال سعيك لأن تكون أباً أفضل أم مديراً ، أم تتفوق في الطيران الشراعي . إن اكتساب البراعة في أحد الأشياء يعني المعالجة الإيجابية لأوجه القصور . ولكن أحد أفضل الطرق للقيام بذلك هو أن تتعرف على مواطن قوتك تركز عليها . تشرح البرمجة اللغوية العصبية بوضوح أنه على الرغم من الجهد الذي نبذله لتحقيق التفوق ، فهو لا ينطوي على أي نوع من أنواع البؤس أو الافتقار إلى الاعتزاز بالذات .

كانت " تيسا " تعمل أمينة صندوق في أحد البنوك حيث كانت تحب العملاء ويحبونها . وكانت أيضاً ذات كفاءة في عملها ، وفكَّر رئيسها في العمل في أنها يمكن أن تسهم إسهاماً إيجابياً في مساعدة طاقمٍ المتدربين الجدد في المصرف . ولكن عندما طلب منها أن تقدم عرضاً للمعينين الجدد ، شعرت بالذعر . كانت " تيسا " تشعر بسعادة غامرة أثناء عملها مع كل فرد على حدة ، ولكنها كانت تكره التحدث أمام جمع من الناس ، إذ كان هذا يذكرها بالأوقات التي كان يُطلب منها فيها أن تقرأ بصوت مرتفع في المدرسة . فقد كانت عندها تشعر بجفاف في حلقها ، وكانت الكلمات تبدو وكأنها قد تجمدت بداخلها . فحاولت أن تقنع

مديرها في العمل بأن يبحث عن شخص آخر يمكنه أن يقوم بالمهمة بشكل أفضل ، ولكنه طلب منها أن تفكر في الأمر .

فكرت " تيسا " في الأمر ، وتحدثت مع صديقتها " سارة " في هذا الشأن ، والتي كانت تتلقى تدريباً على البرمجة اللغوية العصبية مع " إيان " . سألتها " سارة " عن رأيها في الشيء الذي تجيد عمله ، فردت " تيسا " بشكل تلقائي وبدون أي تردد : " التعامل مع الناس " . إن ما كانت تعنيه هو قدرتها على التعامل مع كل شخص على حدة . ولكن مع مواصلة حديثها مع صديقتها بدأت تنظر إلى هذه المجموعة من المعينين بوصفهم أفراداً منفصلين أيضاً . فقررت أنها سوف تعد حديثاً مختصراً وتدون بعض رؤوس الموضوعات الأساسية مع بعض الأمثلة اليومية التوضيحية ، وأنها سوف تتظاهر بأنها تتحدث مع كل فرد من أفراد المجموعة على حدة بدلاً من التحدث إلى المجموعة ككل . وأنها سوف تحرص على التواصل البصري معهم كما يفعل المتحدث المحنك . وهكذا ، فقد ركزت على نقاط قوتها ونجحت في طرح أول عرض توضيحي للعمل بأفضل مما كانت تتوقع بكثير ، وأخبرت مديرها بأنها ترحب بإعادة التجربة مع المجموعة التالية من المعينين الجدد .

٥. غذِّ عقلك

بما أن هناك اتصالاً متداخلاً يربط بين العقل والجسم ، فيبدو من المنطقي أن نذكر أنفسنا بأن الاستغلال الأمثل لأنفسنا وإمكاناتنا يعني العناية بأنفسنا على كل المستويات . يقول أحد عملائنا : " أنا أغذي جسدي ، فكيف أغذي عقلي أيضا ؟ "

إن البرمجة اللغوية العصبية تركز على العقل والجسد بوصفهما من الأنظمة متداخلة الترابط . فليس من الممكن أن تشعر بشيء ما بدون أن تعبر عنه أو تجسده من خلال الفسيولوجيا الجسدية ، وهو ما نراه واضحاً تماماً عندما يشحب وجه أحد الأشخاص فجأة إثر الشعور بالخوف ، أو يحمر غضباً ، أو يتجمد من الذعر ، أو يسترخي عند الشعور بالاطمئنان . إن مثل هذه التحديات تقع في ثوان ، وهي من الأمور التي يسهل ملاحظتها وتبينها ، ولكن الناس

يدركون عادةً أيضاً حتى كل التغيرات التي لا يمكن ملاحظتها بالعين ، حيث قد يقول البعض : " لقد اضطربت معدتي عندما سمعت ذلك " ، أو " لقد شعرت بالدفء الحقيقي يسري بداخلي عندما ابتسمت " .

إذن ، " كيف تغذي عقلك ؟ " إن تذكر الطريقة التي يرتبط بها العقل مع الجسد سوف يمكنك من تغذية عقلك بدنياً وعاطفياً وثقافياً . فكر في تغذيته على كل مستوى من هذه المستويات بشكل منتظم لكي تساعده على أن يؤدي وظائفه وينمو . وفيما يلى بعض الأسئلة لمساعدتك .

غذاء الفكر

الغذاء البدني

- ما الذي تفعله لكي تعتني بجسدك ؟ هل مارست التمرينات الرياضية بالأمس ؟ هل التمرينات الرياضية تعتبر جزءاً من حياتك اليومية ؟ كلنا يعرف من خلال التجربة أن ممارسة التمرينات الرياضية بانتظام على أساس يومي لا يشعرنا فقط أننا في حال أفضل ، وإنما يبقي عقولنا في حالة يقظة ونشاط . إن لم يكن لديك برنامجاً خاصاً باللياقة ، اشرع في ممارسة المزيد من المشي . فلا يجب أن تنضم إلى صالة ألعاب أو تشتري جهازاً غالي الثمن لكي تحافظ على قوامك . ومع اكتساب المزيد من اللياقة ، سوف يصبح عقلك أكثر يقظة ويصبح أكثر مرونة في الاستجابة أيضاً .
- هل حصلت على قسط وافر من النوم في الليلة السابقة ؟ هل تحصل عادة على قسط وافر من النوم ؟ إن النوم هو الوقت الذي تتم فيه معظم إجراءات الصيانة في جسدك ، أي أنك بحاجة إلى ترميم نفسك لكي تكون في أفضل حالة ممكنة .
- تذكّر أن حالتك تتأثر بآخر الوجبات التي تناولتها ؛ فالغذاء هو الوقود الذي يدير عقلك الآن . فإن كانت هذه الوجبة الأخيرة مؤلفة من الطعام الجاهز عديم الفائدة ، فأنت بذلك تصعب الأمور على نفسك . أما إن كان الطعام متكاملاً ومتوازناً ، فهذا يعني أن عقلك قد حصل على غذاء جيد سوف يساعده على إنجاز ما تطالبه به .

غذاء العاطفة

- ما مدى ثراء خيالك وحياتك العاطفية ؟ قد تكون بالغ النشاط من الناحية البدنية ، ولكنك لا تكاد تقرأ أية رواية ، أو تشاهد أية مسرحية ، أو فيلماً. قد تبذل جهداً في عمل يدير عقلك ولكنك تنسى أن تستمتع وتلهو . استخدم عجلة الحياة (انظر صفحة ١٨٤) لكي تساعدك على وضع يدك على الجوانب التي ربما تهملها في حياتك ، ومن ثم تشرع في موازنتها بنفسك .
- ما العلاقة التي يمكنها أن تثريك عاطفياً ؟ ابحث عنها وامنحها أولوية عظمى .
- اقض وقتاً مع أطفالك . إنهم يكونون عادة أكثر انفتاحاً من الكبار على التجارب والمشاعر الخاصة بهم ، كما أنهم يكونون أكثر مباشرة في التعبير عنها ، وهم يتمتعون كذلك بقدرة رائعة على الإبداع والمرح .

الغذاء الفكري

- ما الأشياء الأخرى التي يمكنك أن تقوم بها لكي تغذي عقلك ؟ واصل طرح الأسئلة . تذكر كيف يداوم صغار الأطفال على طرح الأسئلة ؛ ولذا فهم أفضل من يتعلم . إن طرح الأسئلة والتساؤل بشأن الإجابة سوف يوسع نطاق قدرتك العقلية .
- تخيَّر مشاهدة برنامج أو قراءة مقال عن شيء غير مألوف بالنسبة لك . أنت لست مطالباً بأن تصبح خبيراً ، ولكن مجرد سبر أغوار عالم مختلف يعتبر أحد تمرينات توسيع آفاق العقل الجيدة
- اطرح بعض الأسئلة على الآخرين بشأن حياتهم وعملهم ، وانتبه بجدية إلى الإجابة . تصور كيف سيكون حالك عندما تحيا حياتهم ؛ إن هذا يعتبر غذاءاً جيداً للخيال ، فضلاً عن أنه ينمي قدرتك أيضاً على الانتقال إلى الوضع الثاني .
- تعلم التأمل ، فلقد أوضحت الأبحاث التي أجريت لأكثر من ثلاثين عاماً على التأمل المتسامى أو TM أن هذا الشكل من أشكال التأمل يحسن من مستوى الأداء الإجمالي والوظائف العقلية الجسمانية .

٦. استثمر وقتك إلى أقصى حد هنا

إن الانتباه إلى المجموعة الكاملة لتجاربك الحسية سوف يثري وظائفك البدنية والعقلية ، وسوف يمكنك من الإدراك الأمثل لإمكاناتك ، وسوف يساعدك أيضاً على تغيير الطريقة التي تتعامل به مع مفهوم الوقت ذاته . إن وضع يدك على المعلومات المختزنة على المستوى الداخلي سوف يمكنك من التعلم من الماضي والاستمتاع بثرائه على الوجه الأمثل ، وتدارك تداعيات القرارات القاصرة وأزمات الماضي ، كما سوف تكتسب المزيد من المعلومات عما يحدث في الحاضر وتتعلم كيف تحقق ما تصبو إليه في المستقبل . إن تحليك بمزيد من الانتباه للمعلومات الحسية عن الزمان والمكان الراهن سوف يسمح لك بمزيد من الاستمتاع بالحياة ، وسوف يقلل من الوقت المستنفد في التكيف مع التجارب التي تبدو صعبة أو سلبية . كما أنه مع تنمية قدرتك على التخيل وخلق صورة مشجعة للمستقبل ، سوف تتمكن من قيادة نفسك على نحو أكثر سهولة وفاعلية نحو إنجاز الأهداف .

إن إضفاء مزيد من التنوع على حياتك ، والإفادة إلى أقصى حد من كل لحظة ، بدلاً من المرور عليها مر الكرام ، يمكن أن يساعد على حفظ ودعم حس الاستقلالية واليقظة حتى سن متقدمة . وكما عبر عن ذلك أحد مدربينا قائلاً : " أذكر نفسي بأننا لن نحيا سوى حياة واحدة ؛ وحيث إن الأمر كذلك ، فلن أضيع أي لحظة منها " .

إن صياغة البرمجة اللغوية العصبية لنماذج الأشخاص الذين يتمتعون باليقظة الذهنية في السن المتقدمة يكشف عن أنه ، فضلاً عن أن هؤلاء الأشخاص لا يكفون عن حفز عقولهم واستثارتها ، فإنهم شغوفون ومتعلقون بشيء ما ، أو دائمي البحث عن ضالة ما . فمازالت إحدى صديقاتنا المتقدمة في السن تدير منزلها بنفسها ، كما أنها تعتني بحديقة الخضر الخاصة بها ، على الرغم من أنها تعاني بشدة من التهاب المفاصل . لقد كانت عاشقة للسياسة طوال عمرها ، وهي عندما تتحدث تذكرنا طريقتها في طرح الأسئلة ويقظتها الذهنية بشاب في مقتبل العمر .

إن الشغف بشيء ما هو تعبير عن الطاقة والتعلق بهذا الشيء . وأهم شيء هو أن تملك شغفاً ، أما التركيز فهو أقل أهمية . إن لم تكن شغوفاً بشيء في الوقت

الحالي ، فاسترجع ما كان يثير فيك روح التشويق عندما كنت طفلاً ، أو ما كنت تحلم أن تقوم به عندما تكسب ورقة اليانصيب ، أو تحصل على ميراث ضخم . ما الذي يمكن أن تفعله اليوم لكي توقظ هذا الشغف الخامد حتى يساعدك على تحقيق الاستثمار الأمثل للحظة الراهنة ؟

٧. كن مسئولاً عن عاداتك

نحن أسرى العادة ، مبرمجون على تخزين وتكرار ما تعلمناه . وهي سمة مفيدة في الكثير من الجوانب ، فهذا يعني أن هناك الكثير من المهارات التي - ما أن نتعلمها - تكون فيما بعد صالحة للاستعمال بدون المزيد من التفكير أو الحاجة إلى التعديل ، ما لم يطرأ تغير ما . إن مهارات التحدث والمشي والقراءة سوف تبقى صالحة بالنسبة لك ربما مدى الحياة . ولكن الميل الطبيعي إلى تكرار نفس الأنماط يعني أيضاً أنك سوف تسعي إلى تكرار كل الأنماط التي ربما تكون غير مجدية ، أو التي تحد من قدراتك في بعض الجوانب . ويعتبر التدخين وقضم الأظافر من الأمثلة الجيدة للأنماط التي ربما كانت تخدم غاية ما في وقت ما ، ولكنها ربما تكون قد تحولت على الأرجح إلى عادات بالية في الوقت الذي تفكر فيه في تغييرها . ولكن فاعلية العادات يمكن أن تدفعك إلى التصور بأن تغييرها يمكن أن يكون صعباً . إن التبعية والاعتماد على الغير والافتقار إلى الحزم واستخدام الأسلوب المباشر المفتقر للباقة أيضاً يمكن أن تتحول إلى عادات ، حتى أننا نميل عادة إلى الحديث عن شخص آخر وكأنه " قد تجمد داخل أسلوب حياتي " وكأن شيئاً جارياً قد تيبس في مكانه .

لقد أوضحت البرمجة اللغوية العصبية بما لا يدع مجالاً للشك أن الشخص يمكن أن يتغير ، إن كان يريد ذلك ، ويملك القدرة على تحقيق هذا التغيير . أحياناً قد يتطلب هذا بعض المساعدة ، ولكن لا يجب أن يبقى الإنسان أسير عاداته إن لم يكن يرغب في ذلك . كما أن تولي مهمة التصدي للعادات غير المرغوب بها يعتبر إحدى الطرق لدعم آفاق قدرتك العقلية إلى أقصى مدى . وهو أمر يشبه قليلاً مراجعة ملفات الحاسب لكي تتعرف على ما تريده حتى تحتفظ به وما يجب إلقاؤه في سلة المخلفات . لم تضح بهذه المساحة في عقلك - وحياتك - للاحتفاظ ببرامج وعادات بالية ؟

إن أي عادة تنمو من خلال التكرار ، ومع تكرارها نكون أقل التفاتاً لكيفية أدائها شيئاً فشيئاً على مستوى العقل الواعي . إن الطفل الصغير الذي يتعلم المشي لن يتذكر أولى الخطوات التي قام بها بدون مساعدة . ويصح هذا أيضاً على تغيير العادة ؛ فبمجرد أن تغير عادتك وتكتسب نمطاً جديداً ، سوف يساعد التكرار على التأكيد على هذا النمط . إن أردت أن تصبح أكثر حزماً في علاقاتك ، فإنه في المرة الأولى التي سوف تقول فيها " كلا " ، وتعنيها بالفعل سوف تشعر أنك قد اتخذت خطوة كبرى . ولكن مع مرور الأيام ، سوف يصبح من الأسهل بالنسبة لك أن تعرف ما تريد وتحدد العادة التى تود تبنيها لتحل محل التخاذل الذي كان أحد صفاتك في يوم ما .

٨. تذكر أنه لم يفت الأوان أبداً

لن يبدو الوقت متأخراً أبداً لتعلم طريقة جديدة في التفكير ، أو المشاعر ، أو السلوك . فلقد عملنا مع أشخاص في السبعين والثمانين والتسعين من العمر ، وكانت لديهم رغبة حقيقية في تعلم أشياء جديدة ، وقد نجحوا في ذلك . ومازالت " ويندي " تذكر بوضوح لقاء البطولة الرياضية الأوروبية لكبار السن في بداية الثمانينات من القرن العشرين الذي أسهم زوجها في إعداده . فقد كان هناك أبطال في القفز العالي في السبعينات ، ومتسابقون في قفز الحواجز في الثمانينات من العمر ، وكان هؤلاء الناس مازالوا يواظبون على ممارسة تمرينات الاستطالة . وهناك شبه تواجد دائم لعدائين في الستينات والسبعينات والثمانينات في سباق ماراثون لندن للعدو ، كما أن الجامعة المفتوحة مازالت تخرج طلبة من كبار السن . إن السن ليس حائلاً ، وإنما طريقة التفكير هى المشكلة .

منذ بضع سنوات ظهرت حلقات تلفزيونية عن الأشخاص الذين يمارسون تجارب جديدة ؛ حيث كان هناك عامل من عمال التعدين قضى عمره أسير المناجم ؛ فاستقال من عمله ، وبدأ يدرس الرسم في أحد الفصول المسائية . وبعد بضع سنوات ، بدأت لوحاته تعرض بشكل منتظم ومنفرد . وكانت هناك سيدتان متقدمتان في العمر تمارسان المشي كل صيف في جبال " الهيمالايا " . لقد كانت تحدوهما دائماً الرغبة في الذهاب إلى هناك ، وما أن ذهبا إلى هناك

حتى حرصا على تكرار الرحلة على أساس سنوي . حتى مظاهر الوهن المتزايد لم تمنع إحداهما من مواصلة هذا النشاط . كما كان هناك رجل طاعن في السن على وشك فقد بصره كلية ؛ لذا أخذ على عاتقه مهمة تدوين كل مقطوعاته الموسيقية المفضلة في ذاكرته بينما كان مازال مبصراً ، وأخذ يتعلم الموسيقى حتى يواصل قدرته على عزف موسيقاه بنفسه بعد فقد بصره .

نعرف رجل أعمال كان يدير إحدى الشركات الوطنية الكبرى على مدى عدة سنوات ، وعلى الرغم من ذلك فقد نجح في تعلم سبع لغات في غضون نصف الساعة التي كان يقضيها يومياً في القطار أثناء ذهابه إلى العمل ، وكان دائماً يقول : " يمكنني أن أتعلم أي شيء أريده خلال نصف الساعة هذه " .

إذن ، يمكنك أن تسير في اتجاهات جديدة ، أو تواصل تنمية مهاراتك الحالية طوال حياتك . وإن كان لديك ما يكفي من الاهتمام وتعلمت المهارات التي تحتاج إليها ، فسوف يكون بوسعك تغيير عادة التواصل مع الآخرين أيضاً ، إذ قد دربنا أناساً في السبعين أرادوا أن يطبقوا البرمجة اللغوية العصبية لكي يحسنوا علاقاتهم على المدى البعيد . وفي الوقت الذي قد تشعر فيه أنك بحاجة إلى خبير لكي يساعدك على إجراء بعض التغييرات التي تسعى لعملها ، فإن أساليب البرمجة اللغوية العصبية والأدوات التي تستخدمها سوف تجعلك تقطع شوطاً طويلاً في هذا الصدد . ويمكنك أن تشرع في تطبيق معايير تحديد الهدف الجيد (صفحة ٨٩) . سل نفسك : ما الذي تريده بالفعل في حياتك ؟ إن كنت تريد شيئاً بحق ، فلم يفت الأوان لذلك أبداً .

كيف تصبح أكثر إبداعاً

■ ما المراد بالإبداع ؟

إن الناس يخلطون عادة بين الإبداع والتفرد ، ثم يشعرون بعدها بالجزع لأن تحقيق التفرد الحقيقي يبدو صعباً ، وربما مستحيلاً . ولكن كلنا يملك القدرة على الإبداع ؛ لأن الإبداع ـ كما سبق وذكرنا ـ يعتمد على إقامة روابط جديدة بين الأفكار أو حتى بالمعنى الحرفي ، بين الخلايا العصبية . إن الإبداع هو أداة العقل في النمو ، وقد ينطوي على قدر من المخاطرة ، ولكنه ينطوي دائماً على

الاكتشاف . فمن خلال خلق روابط جديدة ، تبني قدرتك العقلية ، وتنمي مرونتك الذهنية ومرونتك في التعامل مع الآخرين . ففي كل مرة تربط فيها بين شيئين ، تخلق كياناً ثالثاً . كما أن الرابطة الجديدة ذاتها يمكن أن ترتبط بأفكار واحتمالات جديدة أخرى . تصور كيف يمكن أن يؤثر ذلك على نظام مثل نظام عقلك ككل !

إن النتائج يمكن أن تكون مذهلة . لقد خطا " نيل أرمسترونج " خطواته الشهيرة الأولى على سطح القمر عام ١٩٦٥ ، وقد غير هذا الحدث علاقتنا بالكون ، وأثبت مدى مهارة وإمكانية الابتكار البشري . لقد أرشدنا ذلك إلى أننا إن أردنا شيئاً بحق ، وتوصلنا إلى طرق لإنجاز هذا الشيء ، فسوف يكون بوسعنا أن نحل مشكلات كان يستحيل علينا حلها من قبل .

إننا نعتقد أن هذا الحدث قد منح الكثير من الناس شعوراً بالتحرر وإيماناً راسخاً بالقدرة البشرية . أما اليوم فهناك خطط بعيدة المدى لزيارة كوكب المريخ .

إن تحليك بروح الإبداع على المستوى الشخصي يمكن أن يمنحك نفس الدفعة النفسية عندما تربط عقلياً بين شيئين ، حيث تتخطى بذلك الحدود الخاصة بكليهما ، وبذلك تكون لديك فرصة لخلق معتقدات جديدة عن نفسك وإمكاناتك . نذكر أننا في إحدى المرات تحدثنا مع مراهقة تهوى التعلم ، وكانت تنظر إلى التعليم بوصفه شيء مشوق ، إذ تقول : " أحياناً أشعر أن عقلي ينمو بالمعنى الحرفي " .

إن الطفل يتمتع بقدرة طبيعية على الإبداع ، وكل منا كان طفلاً في يوم من الأيام ، أي أننا كنا جميعاً مبدعين ، حتى إن لم نكن ندرك ذلك الآن بعقلنا الواعي . إن الطفل يظهر إبداعه من خلال الطريقة التي يكتشف بها البيئة التي تحيط به وهو يستخلص منها المعنى . فمثلاً ، عندما كانت " شارلوت " ابنة " ويندي " مازالت طفلة صغيرة ، كانت تحب اللعب بالأواني المصنوعة من البلاستيك ، والتي كانت " ويندي " تحتفظ بها في خزانة تحت حوض المطبخ ، وكان كل ما على " ويندي " عمله هو أن تفتح لها هذه الخزانة لكي تبقى " شارلوت " سعيدة ومنهمكة على مدى ساعات . هناك الكثير من الأصدقاء الذين يملكون أصحاباً من وحي خيالهم ، كما أنهم يخلقون عوالماً

بواسطة ألعابهم . إنهم ليسوا بحاجة إلى دوافع أو معدات منمقة لفعل ذلك ، وإنما يخرج المعنى من داخلهم من تلقاء نفسه .

إن الإبداع يعني إقامة روابط وصلات بين الأفكار ؛ ولكي تصبح مبدعاً يجب أن تعطي نفسك الإذن والوقت لكي تقيم صلات بين أفكارك . إن الأمر يتعلق بتفاصيل العملية نفسها وليس بنواتجها . يمكنك أن تكون مبدعاً في العمل أو المنزل ، أو في حل المشاكل ، أو في أعمال الحديقة ، أو في حسم الجدل . يمكنك أن تكون مبدعاً في التعامل مع الكلمات ، أو المواد ، أو الأفكار ، أو الطعام . كما يمكنك أن تكون مبدعاً في التعامل مع البيئة المحيطة بك أو مع أفكارك .

هناك جانب هام أيضاً في الإبداع ، وهو أنه يثمر شيئاً جديداً حتى إن كان كل مكون من مكونات الإبداع معروفاً بالفعل ومألوفاً . فما الأفكار الملهمة إلا شكل من أشكال الإبداع ؛ لأنها نتيجة جديدة توصلت إليها من خلال معلومة كنت تملكها بالفعل . إن الرؤية الجديدة هي التي تصنع الفارق .

أما الأهم من كل هذا ، فهو أن الإبداع يعود بنا إلى حالة لا تختلف عن تلك الحالة التي تشعر بها ابنة " ويندي " وهي أمام خزانة المطبخ ، حيث تكون في حالة اندماج ، واستمتاع بكل ما تفعل ، وتتمتع بحالة تركيز كامل على كل التفاصيل ، ولها رؤية واسعة وتسعد بحالة تشويق مرح . إنها تكون في حالة حب استطلاع وتساؤل عما قد يحدث إن جربت الأشياء المختلفة .

■ معوقات الإبداع

إليك أكثر معوقات الإبداع شيوعاً . انظر أي منهم ينطبق عليك :

◄ **الافتقار إلى الوقت** ـ إنه أمر في الواقع لا يتسم بالأهمية التي يبدو عليها . إن عملية خلق الروابط بين الأفكار ـ التي نتحدث عنها ـ لا تستغرق أكثر من بضع ثوان ، ويمكن أن تحدث في أي وقت وفي أي مكان شريطة أن تكون في الحالة الصحيحة وأن تلتفت إلى تجربتك الخاصة ، وهذا يعني أن الإبداع يركز بدرجة أكبر على نوعية الوقت الذي تقضيه ، وحرية العقل في التجاوب مع النفس .

- **الخوف من أحكام الآخرين** ـ وهذا الخوف هو قبلة الموت التي تفتك بأية جلسة لاستثارة الأفكار المبدعة . إن الإبداع يولد أفكاراً غير تقليدية وربما مختلفة تماماً في بعض الجوانب . يمكن النظر إلى هذه الاختلافات بوصفها غريبة أو شاذة أو مثيرة للتحدي ، والخوف من أن ينعتك الآخرون بالغرابة أو الحماقة أو حتى مجرد الاختلاف من شأنه أن يقتل الإبداع .
- **الافتقار إلى تقدير الذات** ـ إن قمت بشيء إبداعي ، فأنت بذلك تتخطى حدود المألوف بالنسبة لك وربما بالنسبة للآخرين . أحياناً عندما يحدث ذلك ، قد يخشى الشخص أن يبدو غريباً أو مخطئاً لمجرد أن فكرته أو تصرفه أو ابتكاره يبدو مختلفاً . عندما تكون غير واثق من نفسك ، فإن الاختلاف بأي شكل ـ حتى في الأفكار ـ يمكن أن يشعرك بأنك تخوض مجازفة كبرى . أما وجه الخطورة فهو أنك قد تتنازل عن أي فكرة ملهمة جديدة حتى تتآلف مع الجميع .
- **الخوف من الفشل** ـ قد تكون بمثابة آلية معوقة بالغة السطوة . ولكن من خلال التعريف نستطيع القول إنك عندما تكون بصدد خلق روابط وموصلات عقلية جديدة ، فلا يمكن أن يكون هناك ما يطلق عليه " خطأ " و " صواب " . وهذا يعني أن الفشل يمكن أن يكون له معنيان :
  - أن الأمور لم تمض وفق رغبتك أو آمالك .
  - أن أفكارك الجديدة لم ترق لشخص آخر . ولكن ماذا في ذلك ؟ فعلى مدى سنوات ، ظل الناس يعربون عن إعجابهم بكم المشروعات الناجحة التي يملك " إيان " القدرة على ابتكارها ، وكانوا يسألونه عن سر تلك القدرة ، وظل دائماً يجيبهم قائلاً بأن المشروعات التي يشير إليها لا تمثل سوى عشرة بالمائة فقط مما يجوب في خياله . أي أن التسعين بالمائة المتبقية إما أنها لم تجد ، أو أنها لم تتخط حيز أوراق التصميم إلى أرض الواقع .

إن الإبداع ليس حكراً على العباقرة من الناس . لقد كان " أينشتاين " ذا ذكاء لامع ، ولكنه ربما لا يمثل أفضل نموذج للإبداع بالنسبة للكثير من الناس . إنك لست بحاجة لأن تملك حتى خبرة متخصصة لكي تكون مبدعاً ، كما أن ثمار الإبداع يمكن أن تتجلى في المواقف اليومية التي تتكرر بشكل دائم . ولعل مصمم الأزياء العالمي " كافي فاسيت " هو أصدق دليل على ذلك . فعندما

كان في الثامنة والعشرين من عمره ، لم يكن يملك أي سابق معرفة بالحياكة ومشغولات الصوف بالمرة ، ولكنه بدأ يشغف بالألوان وأنواع أقمشة الصوف المختلفة . وبعد شراء ما يقرب من عشرين لوناً من خيوط الصوف ، كانت فكرته الأولى هي أن يجد خبيراً بأشغال الصوف لكي ينفذ له الأشكال والنماذج التي تصورها في خياله . ولكنه يقول : " ومع الوقت خطر لي أنني يجب أن أتعلم أشغال الصوف والتصميم بنفسي ... وعلى مدى السنوات القليلة التي تلت ذلك ، تجاهلت كل القواعد التي كانت تبدو وكأنها تشل معظم القائمين بأشغال الصوف مما كان يدفعهم إلى الالتزام بالملابس أحادية اللون . بدأت أعبث وأمزج الألوان والأنسجة وأصنع عقداً في منتصف صفوف الخيوط ، كما استخدمت ما يقرب من عشرين لوناً في الصف الواحد في بعض أعمالي الجريئة " (من كتاب " فن أشغال الصوف العظيم " ، دار " سانتري " للنشر ، عام ١٩٨٥) . لقد أحدث هذا المصمم ثورة في عالم النسيج . فقد كان يستخدم أبسط الغرز (حيث لم يكن " خبيراً ") مما كان يسمح للألوان والنسيج والنموذج بإبراز ورسم التصميمات التي كان يتصورها في عقله . وصار يلقي محاضرات ويقيم ورش عمل ، وكان أحد أهم أهدافه هو أن يقنع الآخرين بأنه " يمكنهم أن يخلقوا شيئاً بارع الجمال ومثرياً للحياة " . ولكن الناس كانوا يرجعون سر نجاحه لكونه بدأ حياته كرسام ؛ وبالتالي اعتبروا أنه كان يملك بعض الخبرة الأساسية التي تنقصهم ، وفي ذلك يقول " كافى فاسيت " : " أريد أن أقول إن الإحساس بالألوان ليس شيئاً تلقائياً نولد به ، وإنما هو حس مكتسب تكتشفه وتعيد اكتشاف أسراره بالخلط واللعب بالألوان ، ولكن ما هو أهم من ذلك هو أن تحرص دائماً على المراقبة والنظر " .

إن تشككت في أي وقت من الأوقات في قدرتك على الإبداع ، ذكِّر نفسك أنك تنسج أثناء نومك حلماً جديداً خمس أو ست مرات في الليلة الواحدة ؛ وهو حلم تكتب أنت قصته وتخرجه وتمثله وتشاهده ، ويمكن أن يشمل حواسك كلها مع تغيير الأوقات والأماكن ، كما يمكن أن يكون له أثر يدوم لفترة طويلة حتى بعد انتهائه . وحيث إن الحلم يعد إبداعاً بلا أدنى جهد ، فإن معظم الناس لا ينظرون إليه بوصفه كذلك !

■ كيف تصبح أكثر إبداعاً

◀ **ابحث عن الإطار الصحيح لعقلك** ــ اكتشف الحالة التي ترتبط فيها بالإبداع . ابحث عما يثير فيك هذه الحالة ويحافظ عليها . ما أفضل أوقاتك على مدى اليوم ؟ وما أفضل مكان ووضع يناسبك ؟ هل أنت بحاجة لأن تكون وحيداً أو لأن تبقي منعزلاً وسط الجمع ؟ هل أنت بحاجة إلى الصمت أثناء التفكير العميق ؟ أم أنك تحب وجود خلفية موسيقية ؟ ارسم صورة لحالة الإبداع . لا تعتمد على حدوثه مصادفةً ، وامنح نفسك مساحة ووقتاً على أساس منتظم للتفكير الإبداعي .

◀ **نمِّ أحلامك وأحلام يقظتك** ـ انتبه إلى إبداعك المشوق بدلاً من أن تفقد ثماره بوصفه " مجرد حلم " ، أو "هلاوس " . لا تفقد ما اكتشفته بالفعل بتجاهله .

◀ **ضع دائماً فرضيات إبداعية من خلال أسئلة : " ماذا يحدث لو ؟ " و" ماذا بعد ذلك ؟ " ، و" ما الطرق الأخرى لفعل الشيء ؟ "** ـ لا تقف عند الفكرة الأولى أو الإجابة التي طرأت على بالك . تخط دائماً هذا الحد ، وابحث عن المزيد من الأفكار المختلفة .

◀ **عندما تقابلك مشكلة ، تظاهر بأن الحل التقليدي للمشكلة ليس متاحاً** ــ يمكن أن يجدي ذلك على كل المستويات . فمثلاً ، إن توقف الحاسب ، ما الطريقة الأخرى التي يمكنك أن تنجز بها ما خططت له من عمل اليوم ؟ هل يمكن أن تستخدم المسجل ؟ أم ترسم خرائط عقلية ؟ أم تستخدم الهاتف ؟ إن كان من عادتك أن تتحدث وجهاً لوجه ، ما الذي سيحدث إن عبرت عن مشاعرك كتابياً بدلاً من ذلك ؟ قد لا تكون بعض الحلول أفضل مما اعتدت استخدامه بالفعل ، ولكن البعض الآخر قد يقدم لك بعض الفرص الجديدة المبهرة . ومن الأقوال المأثورة للبرمجة اللغوية العصبية : أنك إن قمت دائماً بما اعتدت أن تقوم به ، فسوف تحصل دائماً على نفس النتيجة التي اعتدت الحصول عليها .

◀ **راقب كم النتائج المختلفة التي يمكن أن تحصل عليها باستخدام نفس الخطوات** ـ هناك كتاب للطهي يسمى " وصفات ١ ــ ٢ ـ ٣ " لــ " روزان جولد " (دار نشر سانت جراب ، ١٩٩٧) ، حيث تتألف كل وصفة من

وصفات الكتاب من ثلاثة مكونات فقط . وهناك بعض الوصفات التي تستخدم نفس المكونات ، ولكن بطريقة إعداد مختلفة أو بكميات تؤدي إلى نتائج مختلفة . لقد كان " إيان " يطبق نفس المبدأ في ورش الإبداع ؛ إذ كان يأخذ بعض الأدوات المكتبية المألوفة (الأوراق اللاصقة ، والدبابيس الورقية ، والأربطة المطاطية ، وغيرها) ويطرح كم الاستخدامات المختلفة التي يمكن أن نطبقها بالتوفيق بينها . فالتوفيق هو المفتاح الأساسي للأمر .

- **اعرف القاعدة واستخدمها بمرونة** ــ في العديد من المجالات ، يكون التغيير الذي يجرى على موضوعات قائمة بالفعل أو قواعد ثابتة هو سر النجاح ، سواء كان ذلك في مجال الارتجال في موسيقى الجاز ، أو عند تصميم سرير مرتفع مزود بمكتب ومكان للتخزين في الأسفل

- **فكر في طرق مختلفة لإنجاز الأعمال المألوفة** ـ غيّر الترتيب الذي تقوم من خلاله بأداء الأشياء المألوفة . غير التطبيق التقليدي للأمور بشكل غير متوقع . جرِّب استخدام يدك اليسرى إن كنت تعتاد استخدام اليمنى ، والعكس إن كنت أعسراً . وبمجرد أن تنجح في اختراق الروتين ، فإنك ستتحول من حالة التلقائية في الأداء أو التكرار إلى حالة من اليقظة والتأهب . إن لعبت باستخدام يدك الأقل استخداماً ، سوف تشعر أنك تخوض تجربة ذات اتصالات عقلية غير مألوفة ، وسوف تسهم في بناء وصلات عصبية جديدة بالمخ . حاول أن تستخدم اليد الأقل استخداماً في تنظيف أسنانك أو تصفيف شعرك . قد يبدو لك الأمر غريباً ، أليس كذلك ؟ اكتسب مزيداً من المهارة والبراعة ، وسوف تبني بذلك وصلات جديدة داخل عقلك .

- **ابحث عن الفارق الذي يصنع فارقاً** ـ عندما يصادفك شيء يبدو مختلفاً أو غريباً أو جديداً ، سل نفسك عن أوجه الاختلاف الأساسية التي تميزه . بالنسبة لحالة " كافي فاسيت " في مجال الأزياء ، فإن وجه الاختلاف كان يتمثل في استخدام الألوان غير المتوقعة . فقد كان يستخدم ـ على سبيل المثال ـ صفاً من اللون الفيروزي مع اللون الوردي الصاخب مع اللون الأرجواني ، مما كان يضفي "بريقاً آخاذاً " على باقي الألوان لتصبح أكثر إشراقاً . إن جزءاً من إبداعه يرجع إلى قدرته على النظر لكرات خيوط الصوف الكاملة التي تحمل هذه الألوان ، والتي لا تبدو في العادة متفقة

ومنسجمة مع بعضها البعض ، ومن ثم يدرك أن مجرد إضفاء لمسة من لون غير متوقع يمكن أن تصنع كل الفارق .

■ استراتيجية " ديزني " للإبداع

قابلنا في الفصل الثالث إنجاز " روبرت ديلتز " ، أحد رواد البرمجة اللغوية العصبية ، والذي كتب كثيراً عن استراتيجيات العبقرية ، واقتدى بنموذج عدد كبير من الشخصيات النابهة التى كان من بينها " والت ديزني " .

إن استراتيجية ديزني للإبداع (انظر صفحة ٥٦) التي طورها " ديلتز " تحث الناس على التمييز بين ثلاثة أدوار أساسية ، وهي الحالم والواقعي والناقد . كثيراً ما تختلط هذه الأدوار ببعضها البعض ، أو قد يطغى أحدها على بقية الأدوار الأخرى . بالنسبة للعديد من الناس ، فإن الناقد يمثل الديكتاتور ، ولكن من الضروري أن نتذكر أن كلمة " ناقد " تعني الشخص الذي يقيِّم وليس فقط الشخص الذي يشير إلى نقاط القصور .

عندما يطبق " إيان " استراتيجية ديزني للإبداع في تدريب الشركات ، فإنه أحياناً قد يحدد لكل دور في العمل غرفة منفصلة حتى يعرف الناس كل غرفة باسمها ، أي يحلمون في غرفة الحلم وينقدون في غرفة النقد فقط . وكثيراً ما توظف البرمجة اللغوية العصبية المساحة المادية للمكان بهذه الطريقة ؛ حيث إن تحديد التصرف المناسب في الموقف أو المكان المناسب سوف يساعدنا على اكتساب الحالة النفسية المناسبة لكل دور والتعرف على متطلباتها ؛ ويعد أسلوب التحرك الجسماني أداة جيدة لتغيير الحالة . إن الأدوار الثلاثة ، التي هي الحالم ، والناقد ، والواقعي ، يمكن أن يتم فصلها على مستوى الوقت . فيمكنك أن تفسح لنفسك وقتاً للحلم ، وأن تسجل أحلامك في مفكرة لكي تطلع عليها في وقت لاحق عندما تكون على استعداد للتفكير في إمكانية تطبيقها عملياً ، والمعايير ونوعية المشاكل التي يمكن أن تقابلها (الناقد) . وعلى الرغم من ذلك فإن الشيء الهام عند الفصل بين الأدوار هو أن تدرك الدور الذي تعيشه في وقت معين ، وأن تمنح كل دور الوقت الكافي لإنجاز مهمته .

إن الإبداع هو نشاط بشري طبيعي . والاعتزاز والتشجيع وتوظيف الإبداع يعتبر طريقة عظيمة لكي تصل بقدرتك العقلية إلى أقصى حد ، سواء كان ذلك

متمثلاً في العثور على حلول جديدة لمشاكل قديمة ، أو في العثور على توجهات جديدة في الحياة سواء كان ذلك يمنحك المزيد من المرح في وقت فراغك ، أو المزيد من المهارات ، كما يزيد من سهولة العمل . فسل نفسك إذن : ما الشيء الذي تود أن توظف إبداعك فيه ؟ والأمر يرجع إليك .

كيف تُعجِّل بالتعلم

كلنا كان يجيد فن التعلم . لابد أنك حتى لحظة قراءتك لهذا الكتاب قد اكتسبت عدداً هائلاً من المهارات البدنية والعقلية والشخصية المركبة ، وكذلك قدراً هائلاً من المعلومات عن شتى الأشياء . وقد تتعامل مع معظم هذه الأشياء بوصفها ثوابت ، كما أنك ستكون قد تعلمت أيضاً عدداً من المهارات أو المعتقدات التي تحد من قدراتك أو تصعب عليك الأشياء بشكل أو بآخر ، كأن تثير مثلاً بعض الشكوك بشأن قدرتك على التعلم أو التعلم بسرعة كافية . وبما أن معظمنا يشغل منصباً أو عملاً إضافة إلى تربية الأبناء ، ويحيا بشكل عام حياةً مليئةً بالمشاغل والأعباء ، أي حياة صاخبة ، فإن تعلم الأشياء بسرعة أكبر يعتبر إحدى المهارات التي سوف يرحب الجميع باكتسابها .

وقد ثبت لنا من خلال خبرتنا كمدربين أن أهم طريقة لتعجيل التعلم هي التخلص من بعض الافتراضات والأشياء السلبية التي تعلمناها . إن كل بذرة مبرمجة لكي تكون مثالاً كاملاً لنوع الشجر الذي تنتمي إليه ، وذلك إن أتيحت لها الظروف المواتية لنموها . ولعل الكثير منا يعلم من خلال التجربة كيف تملك النباتات في مكاتبنا وبيوتنا أو حدائقنا ، وحتى تلك النباتات التي لم تكن بحالة جيدة ، قدرة عجيبة على التعافي واستعادة صحتها كاملةً بمجرد أن تتوافر الظروف المناسبة لنموها .

إن كنت ترغب في معرفة كيف تعجل بمهمة التعلم ، فسوف يكون من المفيد أن تخضع نفسك لبعض من عمليات صياغة النماذج الذاتية . عندما كنتُ طفلاً تعلمت قدراً كبيراً من المعرفة في وقت قصير ، ليس فقط في شكل معلومات ، وإنما أيضاً في شكل مهارات اجتماعية ، ومن خلال تحقيق التوافق العقلي الجسماني والمزيد والمزيد غير ذلك . إذن كيف فعلت هذا ؟

سوف نطلعك هنا على أن البرمجة اللغوية العصبية يمكن أن تساعدك على التعرف على الشروط المناسبة للتعلم الخاص بك ، وما يقف في طريقه في الوقت الحالي ، وهذا يعني التحرر من كل ما يعوق التعلم بحيث تستعيد نفس القدرة التي كنت تتمتع بها عندما كنت طفلاً .

إذن ، كيف كنت تتدبر الأمر على مدى كل السنوات السابقة ؟ إن السنوات الخمس الأولى في حياة الإنسان تمثل أكثر برامج التعلم سرعةً وإثارةً للدهشة . هذا لا يعني أن كل ما يتعلمه الطفل في هذه المرحلة يكون " جيداً " بالضرورة بحيث يعود عليه بالنفع في حياته فيما بعد . فقد تتعلم الشعور بالحرج أو المبالغة في القلق ، ولكن هذا بالتأكيد لا ينفي أن الطفل الصغير يتعلم بمنتهى الدقة ، ويقبل على التعلم بكل ذرة من كيانه . إنه يتعلم دون أن يطلق على تلك العملية اسم التعلم ، وهو يشرع في رسم خريطة للعالم عن طريق التوظيف الأمثل لكل ما يملكه من حواس في كل خطوة يخطوها . هذا بالفعل هو ما يسمي " بالانغماس في التعلم " ، وهذا يعني أن كل شخص يبدأ حياته بوصفه كائن سريع التعلم .

■ ما الذي يشمله التعلم السريع

إدراك المتعلم لجدوى التعلُم

عندما كنا صغاراً ، كان العالم يبدو ساحراً بالنسبة لنا ؛ لأنه كان جديداً تماماً علينا . فلم نكن عندها نملك آليات للفرز لكي ترشدنا إلي أن هناك بعض الأشياء التي تفوق أهميتها أشياءً أخرى . كان كل شيء جديداً ؛ كان كل شيء يمنحنا المزيد . إن التعليم يحمل معنى عظيماً لعدة أسباب ؛ لأنه مثير للاهتمام ، ولأنه يرتبط ببعض الأهداف الفورية ، ويقدم عائداً ، ويساعدنا على صياغة نماذج لبعض الأشخاص الذين يمثلون أهمية بالنسبة لنا لنقتدى بهم ، كما أنه يمنحنا المزيد من الاستقلالية والقدرة ، أو المزيد من الطرق للتعبير عن الذات ؛ ولأننا نتسم بحب الاستطلاع والرغبة في المعرفة .

كل هذه الأسباب تمدنا بحوافز هامة لكي نتعلم بسرعة وبشكل جيد . وهذا هو ما تسميه البرمجة اللغوية العصبية بـ " الحوافز " التي تدفع المرء إلى الأمام . إن عملية التعلم تعد من الأشياء التي يجب أن ينشط المتعلم في طلبها .

نصيحة : تأكد من أنك تملك الحافز ؛ فليكن لديك مبرر جيد لأي شيء ترغب في تعلمه ، وحاول التعرف عليه .

تركيز المتعلم على المكان والزمان الحاليين

إن الطفل الذي مازال صغيراً جداً يولي انتباهاً شديداً لما يجري من حوله وما يقوم بفعله ، ولا يفكر في مقارنة اليوم بالبارحة . إن مثل هذه التصورات وما تفرضه من مخاوف ، سوف تأتي فيما بعد في وقت لاحق . أما الطفل ، فإنه لا يتوقع عدة تصورات للموقف ، وبالتالي فهو لا يشتت نفسه . إنه قد يتشتت ، كما يحدث في حالات كثيرة ، ولكن حتى عندها فهو يركز انتباهه تماماً في هذا المثير " المشتت " ! إن درجة انتباهه لمثير واحد تصل إلى درجة مائة بالمائة .

نصيحة : اضبط الأفكار التي تفرض تساؤلاً . يمكنك أن تساعد نفسك بتدوين الأشياء التي تتطلب رد فعل لاحق ، حتى لا تضطر إلى حملها في عقلك وأنت بصدد أداء شيء آخر . وبمجرد أن تنتهي من مهمتك ، عد إلى الزمان والمكان الخاص بتلك الأشياء .

انغماس المتعلم في تجربته تماماً

عند هذا الحد ، يجب أن يرتبط المتعلم بتجربته بدرجة عالية المستوى ، حيث تتم العمليات على مستوى مرتفع من الاتحاد العصبي والنفسي ، مما يمكن المتعلّم من اتخاذ خطوات كبرى في وقت سريع .

نصيحة : تخير الوقت المناسب ، والمكان المناسب ، والحالة المناسبة التي تمنحك أفضل فرصة لكي تصبح منغمساً في عملية التعلم . نمِّ قدرتك على الارتباط الكامل بالتجربة التي تعيشها ، واشرع في التعلم من خلال الممارسة . (انظر صفحة ٣٩ لمزيد من المعلومات عن الارتباط .)

توظيف كل حواس المتعلم في عملية التعلم

إن الطفل لا يفكر في الطريقة التي يتعلم بها ، بل إنه يوظف كل حواسه لكي يكتسب المعلومة ويقوم بمعالجتها وتحليلها . وهذا يعني أن ما يتعلمه يمكن أن يتم اختزاله بطرق عدة ؛ لذا فهو يتحول سريعاً وعلى نحو فاعل إلى جزء من عقليته .

نصيحة : اتحد بدرجة أكبر مع حواسك عن طريق التعلم المتعمد . فكِّر دائماً في سبل تحويل حتى التعليم الرسمي إلى معلومات مرئية ومسموعة وحركية . يمكنك ـ على سبيل المثال ـ أن تدون ملاحظات ، أو تبني نماذج ، أو تحرك الأشياء (الحس الحركي) ، أو ترسم خرائط عقلية وتستخدم أقلام التلوين (البصر) ، أو تعزف موسيقى لموسيقيين من القرن السابع عشر مثل " باخ " أو " فيفالدي " التي ثبت أنها تزيد من التركيز والتعلم (السمع) .

جهود المتعلم تُقابل عادة بالمدح أو المكافأة

يحصل الطفل الصغير عادةً على الكثير من المدح لمجرد محاولته إنجاز شيء ما ، تماماً كما لو كان قد أنجزه بالفعل . حتى عندما يحين وقت تعامل الكبار مع تلك المهارات التي اكتسبها الطفل بوصفها أمر مفروغ منه ، يكون الطفل قد حصل عندها بالفعل على أساس جيد من التشجيع الإيجابي نظير جهوده الأولى

للجلوس أو الحبو أو الوقوف ، أو السير . أي أن الحظ قد حالفه ووضع له أساساً يمكن أن يتحول إلى أساس للتشجيع الذاتي الذى يتمثل في استعداده لأن يتخذ المجازفة المطلوبة في محاولة تعلم أشياء جديدة .

نصيحة : ابحث عن طرق للثناء على نفسك ومكافأتها ، واستخدم التشجيع عن طريق الحوار الداخلي . قسِّم أهدافك إلى مستويات ، وامنح نفسك مكافآت عند إنجاز كل مرحلة .

التفكير في الأمور من حيث النجاح والفشل

إن المتعلم لم يتعلم بعد التفكير في الأمور بمقياس النجاح والفشل ، أي أنه لا يشعر بالإحباط بسهولة عندما لا تسير الأمور على ما يرام . بل إن شعوره بالإحباط ـ في واقع الأمر ـ يمكن أن يبعث فيه الرغبة في إعادة التجربة .

إن الطفل صغير السن لا ينعت بالفشل عندما يخفق في محاولته . بل إن خطوات الطفل الأولى ، أو كلماته الأولى تبلغ من التشويق والأهمية الحد الذي لا يجعل الكبار ينظرون إليها بوصفها لم تكن جيدة بما يكفي . فالطفل عندما يسقط بعد خطواته الأولى سوف يحظى على الأرجح بالتشجيع لكي يكرر المحاولة .

نصيحة : ترفق بأخطائك ونقاط قصورك . إن الشخص الذي لا يكف عن انتقاد نفسه يفقد شجاعته . أما الشخص الذي يسامح نفسه ويغفر أخطاءه ، فهو يحقق تطوراً أفضل .

المتعلم يجاري نفسه

عندما يفقد المتعلم اهتمامه بأمر ما ، فإنه يحول اهتمامه ببساطة إلى شيء مختلف ، أو قد يستسلم للنوم . إنه لم يتعلم بعد أن يتجاهل شعوره الفطري بالحالة التي هو عليها ، أو أن يضغط على نفسه بصرامة ، أو أن يفرض مطالب غير واقعية عليها .

نصيحة : ترفق بنفسك ، ولا تشق عليها . حتى عندما تحقق إنجازاً جيداً ـ بل في هذه الحالة بالذات ـ استرح ، ولا تتعجل أهدافك المقبلة لأنك قد حققت آخر أهدافك مبكراً أو على نحو أسهل من المتوقع .

معالجة وتحليل ما قد تعلمته

على المتعلم أن ينام كثيراً وبعمق ؛ بما يمنح العقل الباطن وقتاً لتناول وتحليل ما تعلمه ، ويعطي الجسم وقتاً للتعافي من الجهد وبناء قوته .

إن النوم يعتبر مكوناً أساسياً في عملية التعلم الناجح ، فهو يسمح للجسم بأن يحصل على قسط من الراحة ويصلح نفسه بعد الجهد . إن الجهد الذهني يتطلب طاقة ونشاطاً ، وهذا يعني أن أي نوع من أنواع التعلم سوف يكون متعباً على الأرجح . إن التعلم من العمليات التي يتم معالجتها وتحليلها وتخزينها على مستوى اللاشعور ، ولعل هذا هو ما يفسر بشكل نسبي نسيان الشخص للإجراءات المتبعة في أداء المهارات المعقدة مثل المشي ، أو التحدث ، أو القراءة . والنوم هو الوقت الذي ينشط فيه الجانب الباطن من العقل بشكل كبير لكي يحلل ما ورد للمخ من معلومات جديدة ، ويخلق صلات خاصة بها .

نصيحة : احترم احتياجات جسدك للراحة . امنح نفسك قسطاً وافراً من النوم لكي تقوم بمعالجة وتحليل ما تعلمته .

وهكذا ، رأينا الآن معايير التعلم السريع . ولكننا بينما نواصل اكتشافنا له ، فمن الأمور بالغة الأهمية أن تعي أن الأمر لا يقتصر فقط على تعلم كل تقنية ذكية جديدة . إن التعلم الجيد يرتكز بشكل أساسي على التخلص من الأنماط القديمة التي تعلمتها ، والتي تحد من قدراتك ، كما يقوم على استعادة الحوافز الأصلية والظروف المناسبة . فبدلاً من أن تضغط بقدمك بشدة على دواسة السرعة ، حاول أن ترفع قدمك أولاً من فوق كابح السرعة .

■ العوامل التي تعرقل التعلم

من خلال تجربتنا كمدربين ، نستطيع أن نؤكد أن هناك بعض الأشياء الشائعة التي تعرقل التعلم الفعال . ولقد دونا فيما يلي بعضاً منها ، ولكن تعرف على أية عوامل أخرى يمكن أن تكون قد أثرت فيك بشكل خاص . وبكشفك عن العامل الأكثر انطباقاً عليك ، سوف تتمكن من قلب الأمور لصالحك .

- الافتقار إلى الانتباه الكامل .
- الافتقار إلى المكافأة .
- الافتقار إلى الحوافز .
- تجارب فاشلة سابقة .
- الأحكام المحبطة من قبل الآخرين أو من قبل نفسك .
- ضعف الثقة بالنفس .
- الخوف من اقتراف أخطاء على سبيل المثال ، أو من كونك مخطئاً .
- القرارات التي تحد من قدراتك .
- الحوار الداخلي الناقد .
- المثالية المفرطة .

■ قلب الأمور

أما وقد بدأت تتعرف على العوامل التي تعرقل تعلمك ، تذكر أية أحداث محددة ذات صلة بهذا الأمر تحديداً . لقد أثبتت البرمجة اللغوية العصبية مدى أهمية هذه التجربة التعليمية الواحدة ، كما أنها تقدم عدداً من الطرق العظيمة لتغيير ما تم تعلمه بالفعل بطريقة سريعة . سوف تحقق الكثير من هذه التقنيات المتقدمة أفضل نتائجها بمساعدة مدرب متخصص ومحنك في مجال البرمجة اللغوية العصبية أو ممارس لها ولكن هناك أيضاً الكثير من طرق البرمجة اللغوية العصبية الفاعلة لمساعدة نفسك :

- أعد تأطير أية تجربة سلبية مثل التعلم ، وسل نفسك : ما هو مكسب التعلم الإيجابي الذي سوف تجنيه من وراءه ؟
- كن مدركاً لما يجري في حوارك الداخلي ، واجعله أقل انتقاداً أو أكثر تشجيعاً .
- ميز ما تفعله عن ماهيتك حتى لا تخلط السلوك أو الإمكانات بالهوية .
- تذكر مشاكل التعلم التي كانت تواجهك في طفولتك ، حتى تتمكن من تحديث وحذف كل الأصوات والمعلومات غير المناسبة التي تكون قد سجلت بداخلك .
- اسمح لنفسك باقتراف أخطاء ثم اسألها عما تعلمته من خلال هذه الأخطاء . قسم أهداف التعلم تقسيماً تنازلياً إلى أهداف أقل حجماً وأكثر سهولة وقابلية للتحقق منها ، ثم ركز انتباهك علي كل تقسيم على حدة .
- تخلص من الضغوط وامنح نفسك وقتاً كافياً للتعلم . يمكنك بدلاً من ذلك أن تمنح نفسك إطاراً قصير المدى يتيح لك أن تقوم به بالطريقة التقليدية . فيمكنك أن تحسن سرعتك في القراءة ـ على سبيل المثال ـ وذلك بتعمد إلقاء نظرة سريعة على الصفحة لتبين محتواها . جرب ذلك على مدى دقيقتين ، وسوف تجد أنك عندما تعيد قراءة الصفحة لتبين المعنى سوف تكون أكثر سرعة في القراءة ، وستصلح سرعتك التقليدية والأساسية في القراءة .
- ابق بعض أهداف التعلم الخاصة بك خفية عن الآخرين ، حتى لا يتمكن أحدهم من إصدار أحكام خاصة بمدى التطور الذي أحرزته .

- اتحد مع أكبر قدر ممكن من حواسك أثناء التعلم حتى تشفر وتختزل ما تعلمته ببراعة . هل تستطيع أن تراه ؟ أن تقوله ؟ أن تفعله ؟ كن مبتكراً حقيقياً .
- علم شخصاً آخر ما قد تعلمته ، وسوف تدرك عندها قدر ما استوعبته تحديداً .
- تصور المواقف التي سوف يسهم فيها هذا التعلم في المستقبل ، لكي تكون بالفعل مستعداً لتنشيط هذه الإمكانية الجديدة .
- أخيراً اسأل نفسك : ما الذي سوف يكون جيداً جداً ، بدلاً مما سوف يكون مثالياً ؟ وذلك أثناء عملية التعلم ، لكي تضفي عليها قدراً من المتعة .

وكلما زادت كفاءتك في التعلم ، زادت الخيارات المطروحة أمامك عما يمكنك تعلمه وعن كيفية التعلم . عندما كان الكاتب " آرثر رانسام " صحفياً شاباً ، سافر إلى روسيا في مهمة تابعة للجريدة التي كان يعمل بها لكي يتابع أخبار الثورة الروسية . لكنه كان بحاجة لأن يتعلم الروسية حتى يتمكن من جمع المعلومات من الناس المنخرطين بالفعل في خضم الأحداث ؛ مما دفعه إلى شراء عدد كبير من كتب الأطفال باللغة الروسية . فقد كان يعلم أن اللغة المستخدمة والقواعد النحوية في هذه الكتب لابد أن تكون بسيطة ، كما أن القصص عادة ما تكون مشوقة بحيث تحثه على مواصلة القراءة للتعرف على ما سوف يجري بعد ذلك . وقد وجد هذه الطريقة ناجحة للغاية ، حتى أنها لم تمكنه فقط من أن يتقن الروسية ، وإنما مكنته من أن يتزوج من سكرتيرة " لينين " . وهكذا ، طبّق نفس الطريقة فيما بعد لكي تساعده على تعلم لغات أخرى .

إن كونك بارعاً في التعلم يعتبر من الأمور الحيوية ، إن أردت أن تكون قائداً متمكناً . فكلما تحسنت قدرتك على التعلم ، تحسنت قدرتك على التعليم ومنح القدرة للآخرين مهما بلغت أعمارهم . نعرف امرأة ذات شخصية قيادية عظيمة كانت تعمل مدرسة في حضانة ، وكانت كثيراً ما تنخرط في بعض المهام مثل مساعدة الأطفال على ارتداء المريلة وربط الأحذية . وقد وجدت أنهم يتعلمون بشكل أفضل كلما قسمت لهم المهمة إلى خطوات بسيطة ؛ لذلك بدأت بوضع ذراعهم في المريلة ووضعها فوق رؤوسهم . أي أن كل ما كان يجب عليهم عمله هو سحب المريلة إلى أسفل وفردها . وعندما تمكنوا من أداء ذلك بسهولة ،

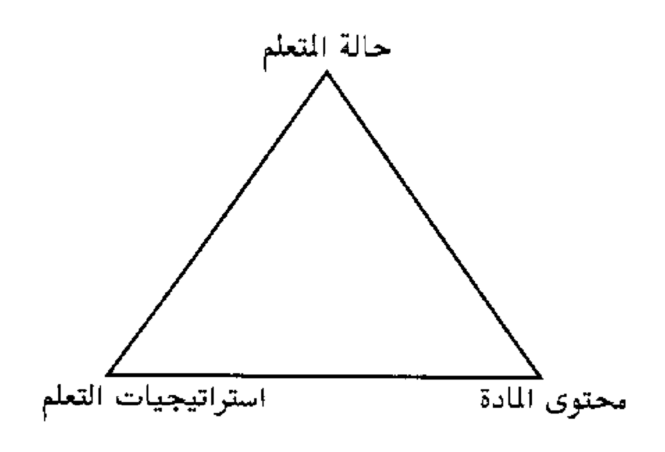
علمتهم وضع أذرعهم في المريلة ورؤوسهم في فتحة العنق بينما كانت تحمل لهم المريلة . وأخيراً ، تعلموا كيف يرتدون المريلة ويعدوا أنفسهم . أما في حالة ربط الحذاء ، فقد تدرجت معهم بدءاً بعقص نهاية الرباط ، إلى عمل العقدة ، ثم إلى إدخال الأربطة وتشبيك كل رباط في مقابل الآخر . فمن خلال قلب المراحل الخاصة بكل مهمة ، قسمت مهمة التعلم حتى يتسنى للأطفال التركيز على أداء مهمة واحدة في الوقت الواحد . وقد مكنتهم هذه الطريقة من إتقان المهارة وتطبيقها بأنفسهم .

■ التعلم والحالات

بسبب التفاعل المركب بين الجسم والعقل ، فإن هناك العديد من العمليات التي يمكن أن تتدخل في عملية التعلم . إن كنا بصدد تعلم شيء ما ، فإن ما نخزنه في الذاكرة لن يشمل فقط " المحتوى " ، ولكن أيضاً الحالة النفسية التي كنا فيها عند التعلم (انظر صفحة ١٠٧) . إن التعلم ـ بعبارة أخرى ـ يعتمد على الحالة التي إما تساعد على التعلم أو تعوقه .

كيف إذن تؤثر الحالة على التعلم ؟ إن تجاربنا في المدرسة ـ على سبيل المثال ـ يمكن أن تلون شعورنا ، عندما نكون في موقف تعلم رسمي في سن الرشد . فإن كنت تشعر بالقلق حيال الرياضيات ، فقد تجد أن دراسة الرياضيات في سن الرشد قد تثير في نفسك مشاعر مماثلة لمشاعر الطفولة .

إن البرمجة اللغوية العصبية تمدنا بمعنى يمكننا من إدراك الحالات المختلفة ، والعمل على تغييرها عندما تكون معوقة لقدراتنا . إنها تثبت لنا أن العلم الفعال يعني إقامة علاقة فعالة بين ثلاثة أشياء نوضحها في الرسم التالي :



من خلال هذا الرسم ، يتبين لنا أن المحتوى يعتبر إلى حد ما أحد العناصر الأقل أهمية ! فإن لم تكن في الحالة المناسبة ، سوف يصعب عليك استخدام حتى أفضل الاستراتيجيات . عليك إذن أن تصل إلى الحالة المناسبة ، كما كان الحال وأنت مازلت صغيراً ، عندما كنت تتمتع بأقصى حد من الانتباه ، ولم تكن تأبه بالنجاح والفشل ، وعندما كنت مستعداً ومحباً للاستطلاع وخوض التجارب ؛ فإن تعرفت على أكثر الاستراتيجيات فاعلية في هذا الفرع من التعلم أو تم إرشادك إليها ، فسوف تتعلم بسهولة .

- لكي تعجل بمهمة التعلم ، تذكر وفكّر في ثلاثة مواقف معينة بدا لك التعلم خلالها سهلاً . صف حالتك في كل مرة بأكبر قدر من التفصيل (خلال عملية التذكر ، اذكر التجارب الذهنية والأفكار ، الحالة النفسية والبدنية ، المشاعر والأحاسيس) . ما الشيء المشترك الذي يجمع بين هذه المواقف جميعاً ؟
- فكر في وقت عانيت خلاله من صعوبات في التعلم ، وصف هذه الحالة .
- استخدم التحليل بالتباين (انظر صفحة ٥٢) لكي تتعرف على الاختلاف بين الأوقات التي كان التعلم فيها سهلاً ، والأوقات التي كانت عصيبة . تعرف على الفروق التى صنعت فارقاً . وبهذه الطريقة ستضع يدك على مفتاح التعلم السريع والسهل بالنسبة لك .
- احرص على تهيئة هذا المناخ وهذه الظروف في المرة التالية عندما تود أن تتعلم شيئاً .

■ ماذا لو ....

إليك ثلاث أمثلة لوقائع شاهدناها من قبل ، وهي قائمة على موقف افتراضي على طريقة " ماذا لو " ، وسوف يمنحك كل منها معطيً مختلفاً للتعجيل والإسراع بالتعلم .

١. لكن ماذا لو كنت بطيء التعلم ؟

تولى أحد زملائنا مهمة تدريب أحد رجال الشرطة ويدعى " ديف " الذي كان بحاجة إلى تعلم نص صيغة القوانين والتحذيرات القانونية لكي ينجح في اجتياز الاختبار الخاص بعمله . كان عليه أن يتعلم كلمات محددة بعينها لا مجرد أن يتذكر الصيغة العامة ، وكان عليه أن يتعلم الكثير من هذه النوعية من المعلومات ، غير أنه كان يجد هذا شبه مستحيل ، ويصف نفسه بأنه " غير قادر على التعلم " . ولكنه كان يملك حافزاً بالغ الأهمية وهو أن حفظ الكلمات كان لازماً لكي يصبح رجل شرطة ، وقد كان بحق يريد أن يصبح شرطياً . ولحسن الحظ ، فقد نجح مدرب " ديف " في الكشف عن سبب تفكيره في نفسه على هذا النحو ، حيث تبين له أنه كان يعتبر نفسه ضعيف التعلم منذ أيام المدرسة . وفي أثناء فترة التدريب ، تذكر " ديف " كيف أنه نجح في إتمام دراسة تاريخ فريق كرة القدم المفضل لديه بمنتهى السهولة في نفس هذه السن ، ولكن خارج إطار النشاط المدرسي . كان يستطيع إن يتذكر بمنتهى السهولة كل الحقائق والأرقام ؛ أما ما هو أهم فهو أنه كان يعرف القواعد . ولقد كان هذا بمثابة نقلة كبرى بالنسبة لـ " ديف " ، فقد أدرك أنه كان يملك القدرة على تعلم هذه النوعية من المعلومات " وقد علق على ذلك قائلاً : " ربما لم أكن غبياً كما تصورت " . لقد تذكر أيام طفولته حين كان بارعاً في تعلم نفس نوعية المعلومات والتفاصيل الإجرائية التي كان بحاجة إلى تعلمها اليوم ، مما كان يمثل خطوة هامة لاستعادة ثقته بذاته والسماح لنفسه بتعلم كل ما كان يحتاج إليه لوظيفته أو عمله الجديد .

٢. ماذا لو فرض عليّ تعلم شيء لا أريد تعلمه ؟

من الأمور الهامة دائماً أن تحترم الصعوبات التي تواجهها ، وأن تسأل نفسك إن كنت بالفعل تريد أن تواصل هذه المهمة المتعلقة بالتعلم ، أم أنك فقط مضطر لإتمامها ، أم أن هناك شخصاً آخر هو الذي يرى إنك يجب أن تنجز هذه المهمة . لقد وجدنا من خلال التجربة ، أن الشخص يحقق أفضل مستوى للأداء في المهام التي تمثل له معنى ، أو ذات الأهمية بالنسبة له . وفي بعض

الأحيان يمكنه أن يتحقق من ذلك بطرح السؤال التالى على نفسه : " هل أريد بالفعل أن أفعل ذلك ؟ " قد تكون الإجابة الواضحة هي : " كلا " . فإذا كنت كذلك فسل نفسك بعدها ما الذي يشعرك أنك يجب أن تقوم بهذه المهمة . فإن عثرت على سبب ذى صلة بأي هدف أو قيمة خاصة بك ، فإنه سوف يشعرك بشيء من الذاتية والإنجاز . ولكن إذا لم تتبين أن هناك سبباً ذو معنى بشكل جوهري بالنسبة لك ، فحاول أن تمنح نفسك فرصة للتراجع عن هذا العمل . إن بدا هذا صعباً ، انتبه إلى مشاعرك بشكل خاص ، أو إلى المبررات والأسباب التي سوف تتكشف لك . إن هذا سوف يمدك بمعلومات جيدة ، ويساعدك على تبين حقيقة الصعوبات التى تواجهك . فقبل أن تقول لنفسك : " يجب أن أفعل ذلك ، هذا جزء من عملي " ، سل نفسك أولاً : هل يجب أن تقوم حقاً بهذا العمل ؟ هل هذا هو المكان الوحيد الذي سيقبل بتعيينك ؟ هل أنت على استعداد لأداء هذه المهمة المزعجة مقابل الجوانب الإيجابية الأخرى للعمل ؟ تخير بنفسك .

٣. ماذا لو بقى الأمر صعباً ؟

شرع أحد رجال الأعمال الذين نعرفهم في ممارسة العدو لكي يحافظ على لياقته ، وكان مستمتعاً بذلك . ولكن العدو لم يبدو كافياً ، حيث كان طالما قد شغف بركوب الدراجة ، كما أنه كان سباحاً لا بأس به ؛ فقرر أن يشرع في التدريب على السباقات الثلاثية . غير أنه وجد الأمر شاقاً للغاية من الناحية البدنية . كما أنه عجز عن تخصيص كل الوقت اللازم نظراً لأعبائه في العمل ومسئولياته تجاه أسرته . ومع ذلك فقد قرر المواصلة . وعندما سأله أحد أصدقائه عن سبب إصراره على تكبد هذه المشقة ، ولم لا يكتفي بممارسة العدو ، أجابه بأن هذا هو الشيء الوحيد في حياته الذي يثير فيه روح التحدي.

كيف تحسن ذاكرتك

- " لا أملك ذاكرة جيدة " .
- " هذا يفوق قدرتي على التذكر " .

- " أرى أن ذاكرتي قد بدأت تضعف مع تقدمي في العمر "

إن العبارات السابقة مجرد معتقدات ولكن كثيراً ما يذكرها الناس ، وكأنها حقائق ثابتة . هناك بعض التصورات الخاطئة بالغة الشيوع عن الذاكرة ، وهي أنها تملك قدرة محددة غير قابلة للتغير ؛ بمعنى أنك تحمل قدراً معيناً من سعة الذاكرة ، وأنها متعلقة بالسن ، وأنها تقل مع التقدم في العمر .

إن الذاكرة لا علاقة لها بالحجم ولا المحتوى ؛ إنها طريقة معالجة وتحليل . إنها تتعلق بشيء نقوم به ، وليس شيئا نملكه ؛ إنها تتعلق بالتذكر .

إن التذكر يعتمد على الروابط التي نقيمها بين الأشياء . تصور أنك تصمم دليلاً مفهرساً ؛ فإن كنت ستربط كل كتاب أو شخص بصفة واحدة فقط ، فلن يتوافر لديك سوى نقطة واحدة لاسترجاع المعلومة ، وبالتالي طريق واحد للوصول إليها . أما إن كنت قد استخدمت أكثر من نقطة من نقاط الوصول إلى المعلومة ، فسوف يتوافر لديك المزيد من الطرق لكي تصل إليها .

من خلال خبرتنا في مجال التدريب ، وجدنا أنه بوسعك أن تحقق تطورات هائلة بالتركيز على مظهرين أساسين للذاكرة ، ألا وهما التشفير (الاختزال) والتخزين من جهة ، والتذكر من جهة أخرى .

التشفير والتخزين

إن كنت ترغب في تحسين قدرتك على الاختزال الصحيح وتخزين المعلومات ، فأنت بحاجة للتحقق من الآتي :

- طريقتك في التفكير ومعتقداتك ومشاعرك .
- كم الانتباه الذي توليه إلى المعلومة التي تريد أن تخزنها .
- كيفية توظيف حواسك في تناول المعلومة .

أسلوب التفكير والمعتقدات والمشاعر

كان " جون " يعمل مدرباً خاصاً في مجال الأعمال من المنزل ، وكان يتمتع بذاكرة جيدة في تذكر الأسماء . غير أنه بدأ ـ على مدى العامين الماضيين ـ يستاء من تزايد كم العمل وعدد الحضور . وفي أحد الأيام قال لأحد زملائه : " ليس هناك سبيل لتذكر أسماء كل الحاضرين " . لقد عمل شعور " جون " بخيبة الأمل والاستياء على تشكيل معتقداته عن قدر ما يمكنه تذكره ـ على الرغم من أنه كان يتمتع بقدرة عظيمة على تذكر كم هائل من المعلومات والأبحاث الجديدة في مجال خبرته . لم تكن لديه رغبة حقيقية في تذكر أسماء كل الحاضرين ؛ لأنه كان يرى من وجهة نظره أن عددهم كبيراً للغاية ؛ ولذا فقد كان من غير المثير للدهشة أن يجد صعوبة في تذكر الأسماء ، على الرغم من أنه منذ عدة سنوات مضت كان يفخر بقدرته على معرفة كل الأسماء . ولكن شعوره هذه المرة كان قد تغير عن ذي قبل .

نصيحة : فكّر في الطريقة التي تفكر وتشعر بها حيال ما تريد أن تتذكره .

إن المشاعر يمكن أن تؤثر على عمليتي اختزال وتخزين المعلومات بطرق أخرى أيضاً . هل تذكر أول يوم لك في المدرسة ؟ الكثير من الأشخاص مازالوا يتذكرون هذا اليوم ، بل عادة بقدر هائل من التفصيل . ولكن ماذا عن اليوم الثاني ؟ ربما لا تذكره بالمرة . إن السبب في ذلك هو أن أول يوم من أيام المدرسة يعتبر يوماً خاصاً ؛ ربما كنت تواقاً إليه ، أو خائفاً منه ، أو ربما كان يوماً رائعاً أو مفزعاً . ربما كان المعلم طيباً بالفعل ، أو ربما كان ينتظر منك أن تكون قادراً على القيام بأشياء لم تكن قد تعلمتها من قبل . ربما كان الفناء مكاناً رائعاً للعب ، أو ربما كان مفزعاً حيث كان الطلبة ضخام الجثة والأكبر سناً يحومون من حولك في كل مكان ، وهم يصيحون بصوت مرتفع ومخيف . ربما كانت هناك الكثير من المشاعر ، والمشاعر القوية تستطيع أن تضفي الحيوية على مهمة اختزال الذكريات .

نصيحة : اتحد مع مشاعرك لكي تضفي الحيوية على ما تسعى لتذكره .

هناك بعض المشاعر التي يستحسن أن تُنسى بسهولة ؛ وعقلك يمكنه أن يقوم بذلك أيضاً . فإن كان شخص ما قد تعرض لحادث سيارة أو أزمة كبرى ، فقد يحذف من عقله ذكرى الحدث ، أو قد يفقد ذاكرته بالمرة . أحياناً قد يُخفي الإنسان داخل نفسه بعض أنواع الخوف المرضي التي تتشكل معه في سن الطفولة ، أي أن الشخص يمكن أن ينشأ بداخله فزع حيال مواقف معينة بدون حتى أن يدرك ذلك . لقد خزَّن العقل المعلومة ، ولكن في ملف سري مجهول . إن البرمجة اللغوية العصبية لها طرقها في التعامل مع هذه الملفات السرية ، ولكن من الحكمة أن يحظى الإنسان بمساعدة متخصصة . وعلى الرغم من ذلك ، فإنك عندما تشعر أن النسيان العادي الذي ينتابك له صلة ببعض المشاعر البسيطة ، فهناك بعض أدوات البرمجة اللغوية العصبية التي سوف تمكنك من استرجاع هذه المعلومة .

طرق الوصول للمعلومات المفقودة

١. إحدى طرق استرجاع المعلومة هو استرجاع الظروف التي اكتسبت فيها المعلومة في المقام الأول . ربما كان ذلك اسم شخص في حفل ما ، أو شيء ما سمعته في المذياع . ذكِّر نفسك بأكبر كم من التفاصيل عن الحفل الذي حصلت من خلاله على المعلومات عن طريق كل النظم الحسية . مع من تحدثت ؟ أين كنت تجلس ، أو تقف ؟ ما هي الموسيقى التي استمعت إليها ؟ وهكذا . وبينما تسعى لملء كل هذه الفراغات واسترجاع تفاصيل السياق الذى اكتسبت فيه المعلومة ، سوف تجد أن المعلومات التى كنت تريد استرجاعها قد برقت في عقلك فجأة ، أو قد ينفتح أمامك مجال البحث حتى يكون بوسعك تبينها فيما بعد .
٢. هل تنسى لأنك كنت تشعر بحالة من عدم الارتياح ، أو التعب ، أو عدم السعادة حيال شيء ما ؟ إن كنت بحاجة أو كانت لديك رغبة في استرجاع

المعلومة ، انتبه لمشاعرك في الزمان والمكان ، وتصور أنها أشبه بحبات الخرز المتتالية في أحد الخيوط . ومن خلال التشابه الشديد مع الأوقات التي اعترتك فيها نفس المشاعر ، سوف تجد أن المشاعر الحاضرة سوف ترتبط بكل الأوقات الأخرى التي اعترتك فيها هذه المشاعر من قبل ؛ ولأن العقل يخزن أشياءً كهذه مع بعضها البعض ، فإن انتباهك لهذه المشاعر الآن سوف يقودك إلى الوراء على طول خط الزمن ، والظروف ، والملابسات التي نسبتها .

الانتباه

ما كم الانتباه الذي توليه إلى المعلومة التي تريد أن تخزنها ؟ من أحد أكثر الأشياء وضوحاً لدى الأشخاص الذين يزعمون بأن ذاكرتهم ليست جيدة جداً هو افتقارهم إلى القدرة على تذكر الأشياء ! افترض أنك أثناء تعرفك بشخص ما ، كنت مشغول الذهن أثناء ذكر اسم هذا الشخص . عندما تحاول تذكر اسمه ، فإن كل ما سوف تتذكره عندها هو ما كان يزعجك في ذلك الوقت ، والصورة التي كان يبدو عليها هذا الشخص . في مثل هذه الظروف ، يمكن القول إنه ليس ثمة خطأ في ذاكرتك . إن طريقتك في التذكر - أى عملية التشفير أو الاختزال التي طبقتها - قد نقلت بالفعل وبمنتهى الدقة ما كنت تمر به . لقد كنت منشغلاً ، وهذا يعني أنه كان هناك ثمة حوار داخلي يدور بنفسك ، ويعني أن أية معلومة سمعية إضافية - مثل اسم الشخص على سبيل المثال - قد تداخلت في ذلك الوقت مع الإشارات السمعية الداخلية التي تولدت بداخلك . أما بالنسبة لتذكر صورة هذا الشخص ، فسوف تجد نفسك أكثر قدرة على استرجاعها ، ذلك أن المعلومات المرئية تكون عادة أسهل في الاسترجاع ، حيث تكون أكثر حيوية ، كما أن تلك الحاسة ربما كانت أقل انشغالاً وازدحاماً بالإشارات الداخلية في تلك اللحظة .

إن ما تنتبه إليه بالفعل سوف يؤثر على ما سوف تخزنه داخل ذاكرتك ؛ ولذا فنحن كثيراً ما نخلط بين ضعف قدرتنا على اختزال المعلومات وضعف الذاكرة .

كان " هاري " يواجه صعوبات شبه دائمة مع زوجته " سوزان " بسبب عدم قدرته على تذكر ما كانت تقول له ، أو الأشياء التي كانت تطلب منه أن يقوم بها . فقد كان ينسى شراء الأشياء من السوق في طريق عودته إلى المنزل من عمله ؛ وكان ينسى ترتيبات عطلة نهاية الأسبوع التي كانت تشرحها له بمنتهى الدقة . وعندما خاصمته بسبب ذلك ، غضب واتخذ موقفاً دفاعياً . ثم بدأ الاثنان يتساءلان عما يجري . أحياناً كانت " سوزان " تشعر أنه ينسى لأنه لم يكن يهتم بأمرها ، أو بحياتهما في البيت ، حيث كان عندما يكون في عمله ، يشعر بمتعة حقيقية بعمله كمهندس ، كما كان يبدو وكأنه يتذكر دائماً كل شيء عن زملائه ومشروعاته مهما كان ثانوياً . وفي يوم من الأيام تفجر الموقف واتهمته زوجته بأنه لا يكترث بأمرها بما يكفي . وبعدما هدأ غضبهما ، اعترف " هاري " أنه كان يشعر بالضيق أيضاً ، وقال إنه كان يشعر بقلق حقيقي لما أصاب عقله . فأشارت " سوزان " إلى أن الأمر لا يمكن أن يكون ذا صلة بعقله ؛ لأنه كان يتذكر بعض الأشياء على نحو جيد ؛ لابد أن للأمر علاقة بما يقوم به أو ما لا يقوم به من خلال أسلوبه في عملية التذكر في ذاتها . وعندما فكر " هاري " فيما قالته ، أجابها بأنه عادة ما يكون منخرطاً في أداء شيء آخر أثناء حديثها معه أو سعيها لإخباره بشيء ما ، حيث يكون منشغلاً بأشياء مثل الاغتسال ، أو مشاهدة إعلانات التلفاز . لقد كانت تخبره بالأشياء وتحادثه عندما كانت تشعر أنه الوقت المناسب ، ولكن ليس بالنسبة له ، أي أنها لم تكن تتحقق من مدى انتباه " هاري " الحقيقي لحديثها ؛ ومن ثم فقد أدركا أن " هاري " لم يكن ينسى المعلومة ذاتها ، ذلك أنه لم يكن قد اختزلها جيداً من الأساس . ومنذ ذلك الحين ، حرصت " سوزان " على أن تحظى بانتباه " هاري " الكامل حال سعيها لإخباره بشيء تريده أن يتذكره ، وأحياناً كانا يضحكان ويتندران بما يجري . وتوقف بعدها " هاري " عن " النسيان " .

المعالجة الداخلية

إن اختزال المعلومة يعني معالجتها وتحليلها على المستوى الداخلي ؛ وهذه المعالجة الداخلية تشمل أنظمتك التصورية أو حواسك . وهناك عدد من الأمور التي تنتج عن هذا :

١. نحن نميل إلى التذكر على نحو أسهل عند استخدام بعض الأنظمة التصورية المفضلة لدينا . فإن كنت ممن يتمتعون بتصور بصري قوي ، احرص عند لقائك بشخص جديد أن تلتقط لوجهه صورة ذهنية ، فربما يمكنك من خلال هذه الصورة أن تشاهد اسمه وهو مدون على جبينه أو وكأنه مدون في بطاقة أو في شكل عقد معلق بالقرب من وجهه . أما إن كنت تعلم أنك تجيد تذكر الأصوات ، فاعمد إلى سماع صوت ذلك الشخص وهو يقول اسمه ، واحرص على تسجيل صوته داخلياً بجوار صورته حتى يتسنى لك عند مقابلته في المرة التالية أن تستدعي صوت اسمه من خلال الصورة الذهنية . إن النظر في الاتجاه الصحيح للوصول إلى النظام التصوري اللازم لاختزان المعلومة سوف يساعد على ضمان تخزين المعلومة بالشكل الصحيح (انظر وصف أنماط حركة العين صفحة ٦١)

٢. كلما استخدمت الأنظمة التصورية المختلفة ، أثريت التصور والتخزين الداخلي . يمكنك أن تفعل ذلك بشكل متعمد لكي تساعد نفسك على الاختزال ، وعليك بإعمال أكبر قدر ممكن من الحواس في عملية الانتباه لكي تثري ذاكرتك بحق ، وتجعل المعلومة قابلة للاسترجاع من خلال عدة طرق (هل هناك شيء يمكن أن يشحذ ذاكرتك مثل درجة حرارة يد الشخص ، أو نسبة رطوبتها ، أو شدة قبضة يده عندما صافحته على سبيل المثال ؟) .

٣. هناك بعض الأشياء التي تكون أفضل طريقة لتشفيرها هي استخدام أنظمة تصورية معينة ، وهذا يعني أن تستدعي هذا النظام قبل أن تشرع في اختزال أي شيء . إن التهجي الجيد في الإنجليزية ـ على سبيل المثال ـ يعتمد دائماً على التناول البصري . لقد اختبرت البرمجة اللغوية العصبية ما يفعله الشخص الذي يجيد الهجاء ، ووجدت أنه يعتمد على التقاط وتخزين صور ذهنية للشكل الذي تبدو عليه الكلمة . أي أن الشخص عندما يحتاج إلى

هجاء الكلمة ، يسترجع الصورة الذهنية للكلمة لكي يحصل على الهجاء الصحيح . إن استراتيجية البرمجة اللغوية العصبية للهجاء تقوم على هذا الأساس ؛ وهي تطبق بنجاح في تعليم تحسين القدرة الهجائية . وشأنها شأن العديد من أدوات البرمجة اللغوية العصبية التي أشرنا إليها ، يمكنك أن تكتسب هذه القدرة من خلال أحد برامج التدريب الخاصة بالبرمجة اللغوية العصبية (انظر البرامج العملية للبرمجة اللغوية العصبية صفحة ٤٨٩) .

إن الشخص الذي يجيد المهارات البدنية سوف يميل إلى تخزين المعلومة بالشكل الحركي ، وقد يعجز عن التعبير عنها لفظياً . فنحن نعرف شخصاً يجيد أعمال النجارة ؛ غير أنه عندما سأله أصدقاؤه عن كيفية استخدام مخرطة الخشب ، وجد نفسه غير قادر على الشرح أو حتى تذكر الطريقة التي يستخدمها بها . فكان عليه أن يجلس أمام الماكينة ويعمل بنفسه ؛ وكانت يداه تعرفان جيداً ما ينبغي عليها القيام به .

يمكنك أن تنمي قدرتك في تطبيق أي نظام تصورى مع الممارسة . قد يبدو هذا عملاً هائلاً بالنسبة لأي شخص لم يلزم نفسه بالإقدام على ذلك من قبل ! كما قد يصح ذلك على بعض الثقافات الأخرى . إن أي ثقافة قائمة على التناقل الشفهي ـ على سبيل المثال ـ تكون قد طورت لنفسها استراتيجيات سمعية خاصة بالذاكرة مثل : الإيقاع ، والسجع ، وفنون تقوية الذاكرة ؛ ولذا فإنه في الوقت الذي قد تبدو فيه هذه القدرة مدهشة بالنسبة لنا ، فإن الأمر كان يبدو من الأمور الطبيعية للغاية في اليونان القديمة ، حيث كانت الملاحم الشعرية التي يصل طولها إلى ألف بيت تدون في الذاكرة وتتلى بلا خطأ واحد . إن مثل هذه المهارات مازلت موجودة في بعض أجزاء من أفريقيا حيث تنتشر الأمية ويقل انتشار الحاسب ، وكذلك الحال في الهند .

في المقابل ، حاول أن تتصور كيف يبدو الأمر غريباً إن سعيت لتعلم خطوات إحدى الرقصات من خلال قراءة أحد الكتب عنها ، أو تعلم الغناء من خلال النظر إلى صور المطربين . أنت بحاجة إلى الأداة الصحيحة لإنجاز المهمة ؛ لذا يجب أن تتأكد من استحضار النظام التصوري المناسب لتعلم ما ترغب في تعلمه .

استكشف ذاكرتك

- تحلَّ بالفضول الحقيقي بشأن ذاكرتك . ما الذي يسهل عليك تذكره ؟ ما الذي تميل إلى نسيانه ؟ هل يخبرك زملاؤك بشأن أي شيء يمثل أهمية بالنسبة لك وآخر أقل أهمية ؟ ما أنواع الأنظمة التصورية التي ترد إليك بشكل طبيعي ، والتي تجد سهولة في تخزين المعلومات من خلالها ؟ أو أين تكمن معتقداتك التي تحد من قدراتك ؟
- اكتشف طريقتك في التذكر . هل أنت ممن يرسمون صورة للمعلومة ؟ هل تحكيها لنفسك في شكل قصص ؟ هل تسمع شخصاً وهو يحدثك بشأنها ؟ أم هل تحاول أن تعيش التجربة في الواقع ؟ هل تحب أن تخوضها بنفسك ؟
- ما الذي يحدث لك تحديداً عندما تنسى شيئاً ما ؟ هل يتحول عقلك إلى مجرد صفحة بيضاء خاوية ؟ هل تجد نفسك تتحول عن التفكير في شيء ما لتفكر في شيء آخر ؟ هل تقول لنفسك " لا يجب أن أنسى ذلك ؟ " في هذه الحالة ستجد أن الكلمات المستخدمة في حد ذاتها هي التي تحول انتباهك في اتجاه النسيان بدلاً من التذكر !
- كيف يرتبط التذكر والنسيان بدرجة اهتمامك بالمعلومة وبشعورك حيالها ؟
- ما نوعية الأشياء التي تملك حيالها ذاكرة ضعيفة ، وما السبب ؟
- هل تملك ذاكرة جيدة حيال الأشياء التي يفضل ألا تتذكرها ؟ إننا نعرف شخصاً يجيد تذكر كل شيء لم يسر على ما يرام ، وكل مرة كان يتعرض فيها للمضايقة من قبل الآخرين . إن كنت هذا الشخص ، فكيف تختزل هذه التجارب بعقلك ؟ هل تعيد استعراض ما جرى وكأنه فيلم ؟ هل تسمع الشريط كصوت ؟ هل تعتريك المشاعر ؟ طبق المعلومات التي ذكرناها عن مسارات الحواس الفرعية في صفحة ١١٠ لكي تتعرف على الكيفية التي تقوم بها بذلك ، ويمكنك عندها أن تعيد اختزال ومعالجة التجارب باستخدام النظم التصورية التي تقلل من حدتها . ولكنك سوف تعرف الآن أنواع مسارات الحواس الفرعية التي نجحت بقدر كبير من الفاعلية في دفعك إلى تذكر كل هذه الأشياء التي ترغب في نسيانها ، وما عليك إلا أن تبدأ في الاستعانة بها كي تتذكر ما يستحق أن تتذكره من الآن فصاعداً .

■ الاسترجاع

هناك كم هائل من الكتب التي تتناول موضوع تحسين الذاكرة ، والتي سوف تمنحك قدراً من النصائح التقليدية . بدلاً من أن تندفع في تطبيقها ، نود أن نشير إلى كيفية استخدام بعض هذه الأدوات بالشكل الصحيح حتى تكون أدواتك وأساليبك الخاصة .

إن اختزال المعلومة واسترجاعها يرتبطان ببعضهما البعض ارتباطاً وثيقاً . وقد أورد " بروس شاتوين " مثالاً محكماً بالفعل لكيفية تفاعل هاتين العمليتين في كتابه " سطور الأغنية " . فمن خلال زيارته إلى استراليا ، تعلم " شاتوين " كيف تم اختزال ومعالجة الثقافة والتاريخ الاسترالي البدائي في أذهان الأهالى ، وتم توارثه عن طريق الأغاني التي كانت مرتبطة بطرق غير مكتوبة أو منقوشة ، ثم انتشرت عبر أراضى البلاد كلها ؛ وكانت هذه الطرق هى سطور الأغنية ؛ لذا فإن الأرض ذاتها بكل مظاهرها الطبيعية ؛ بكل سهل ووادٍ كانت قد اختزلت القصص والروايات الخاصة بهذا الزمن المنقضي العتيق ، وبالتالي انتقل من جيل إلى جيل .

لقد كان الاستراليون القدامى يغنون هذه الأغاني في شكل من الأبيات الزوجية (أي بيتين بيتين) بحيث تتفق مع قدر الوقت المستغرق للسير مسافة معينة من الأرض ، وهذا يعني أن الأرض والأغنية كانا يشكلان وحدة واحدة . بل إن " شاتوين " كان يرى ـ في واقع الأمر ـ أنهم كانوا يعتقدون أنهم يبعثون الوجود في الأرض بغنائهم كلما مروا عليها في مزيج مدهش يجمع بين الجغرافيا والتراث الأسطوري الميثولوجي . كان لكل قبيلة أراضيها الخاصة بها وأغنيتها الخاصة أيضاً ، وهكذا كانت كل قبيلة تعرف تاريخ جيرانها من خلال طريقة تداخل أغنيتها مع أغنية القبيلة الأخرى .

وبينما كان " شاتوين " مسافراً في إحدى المناطق النائية من البلاد ، دعى رجلاً يدعى " ليمبي " لكي يركب معه . كان الرجل يريد أن يذهب إلى مكان ما لم يكن قد وطأه من قبل ، وكان المكان يمثل أهمية كبرى بالنسبة لسطور أغنياته . وبعد سبع ساعات من قيادة السيارة ، وما يقرب من عشرة أميال قطعها بعيداً عن الوادي ، بدأ " ليمبي " يتمتم ويتلفظ بالكلمات سريعاً وهو يحملق من خلال نافذة السيارة . لقد بدأ يتعرف على الأماكن التي كان قد سمع

عنها فقط دون أن يراها ؛ لقد كان يغني الأغنية لنفسه . ولكنه وجد نفسه مجبراً على غنائها بسرعة محمومة بسبب سرعة انطلاق السيارة ؛ ذلك أن الأغنية التي كان يعرفها كانت تتفق مع سرعة السير على الأقدام بطول هذه المسافة .

لقد تم اختزال كلمات الأغنية عن طريقة الغناء والسير مسافة معينة من الأرض ، مع ملاحظة كل التفاصيل بدقة وباتباع تسلسل طولي . كانت كل نغمة موسيقية للحن مرتبطة بمظهر من مظاهر الأرض الممتدة ، مما سهل كثيراً من مهمة تذكر الأغنية وتناقلها عبر أفراد القبائل والأجيال .

عندما كانت كلمات الأغنية تتداخل مع خط سير السيارة ، كانت ذاكرة " ليمبي " الخاصة بالأغنية تتحفز وتنطلق ؛ أما عندما كانت السيارة تنحرف عن طريق السير المتماشي مع كلمات الأغنية ؛ فكان " ليمبي " يتوقف ولا يواصل الغناء إلا عند استئناف التجربة ، أي عند استعادة خط السير المتماشي مع الأغنية .

كانت هناك عملية مشابهة يقوم بها خطباء الرومان قديماً عندما كانوا يسجلون في ذاكرتهم الخطب المعقدة والمركبة ، حيث كانوا يربطون ذهنياً بين رأس كل موضوع في الخطبة بالتسلسل الصحيح لمظاهر أي تسلسل آخر يعرفونه جيداً ، مثل " بعض العلامات المميزة " لمبنى معين أو طريق ما . وبالربط بين تسلسل الخطبة الجديدة وتسلسل الشيء الذي يعرفونه بالفعل ، كانوا " يحفزون " الذاكرة الموجودة لكي تساعدهم على تذكر الخطبة الجديدة .

إن كنت تريد أن تطبق هذا النمط لكي يساعدك على تذكر قصة ما أو تقديم عرض ما ، فكر في طريق تعرفه جيداً . اصحب نفسك بطول الطريق في رحلة ذهنية ، وتوقف عند كل علامة مميزة ، وأوجد طرقاً للربط بين تسلسل رؤوس الموضوعات في القصة أو العرض وتسلسل علامات الطريق . إن ابتكار الروابط سوف يساعدك على خلق الروابط التي تحتاج إليها ، وكلما كانت الروابط تتسم بالحيوية أو كانت هزيلة ومثيرة للسخرية ، باتت أكثر سهولة من حيث ارتباطها بالشيء الذي تسعى إلى تذكره .

أهمية التسلسل

إن التسلسل وغيره من أشكال التصنيف تعتبر من المظاهر الهامة للذاكرة الجيدة ؛ لأنها تعتبر بمثابة طرق للربط وتنظيم المعلومات ، ويعتمد كلٌّ من التخزين والاسترجاع على قدرة العقل على التصنيف الجيد للمعلومات ، حيث سيكون من الأسهل أن تخزن المعلومة ، إن كانت تملك مكاناً مناسباً يمكن أن تذهب إليه ، كما أنه سوف يكون من الأسهل أن تتعرف على المكان الذي احتفظت فيه بالمعلومة في هذه الحالة .

نحن نملك أكثر من نظام عقلي واحد يمكن أن نستخدمه ؛ فالعقل الواعي يستخدم الأساليب العقلانية والمنطقية لتقسيم وتصنيف المعلومات ، في الوقت الذي يستخدم فيه الجانب الارتباطي أو التجميعي في العقل أوجه التماثل والارتباط بين الأنواع المختلفة من المعلومات . هذه هي الطريقة التي تعمل بها فنون التذكر . إن عبارة : " شكل جمال شكل غريب " يمكن أن تستخدم ـ على سبيل المثال ـ كطريقة لتذكر الحروف الأولى من أسماء الاتجاهات الأصلية الأربعة : شمال ـ جنوب ـ شرق ـ غرب . هناك مثال آخر يمكن أيضاً أن نورده عن فنون التذكر وهو استخدام كلمة " عزام مزانب " لتذكر الحروف الأولى من أسماء كواكب المجموعة الشمسية (عطارد ، الزهرة ، ...) . فهل سيكون من المجدي لك أن تبتكر إحدى طرق التذكر القائمة على التسلسل ؟

إن الربط بين حس وآخر ، أو فكرة وأخرى ، أو المعلوم بالمجهول ، أو الشيء الخيالي هو مادة الذاكرة . فعندما نرغب في تذكر شيء ، فإن الروابط هي المفتاح لدفع الذاكرة ؛ وعندما نريد أن نستعيد الذاكرة ثانية ، فهي أيضاً مفتاح الاسترجاع . إن رواية قصة لأنفسنا تعتبر هي الأخرى إحدى الطرق التي نستطيع بواسطتها أن نختزل ونتمثل كميات هائلة من المعلومات .

تخير المثيرات

وأخيراً ، نحن بحاجة إلى مثيرات لكي تساعدنا على إعادة إحياء المعنى عندما نكون بحاجة إليه . إن أيقونات الحاسب ، وكلمات المفتاح في الخريطة ، والتشفير الملون ، والكلمات والأسماء التي تعبر عن قصة كاملة تعتبر

جميعها طرقاً لاستخدام المنبهات . فإن ذكرنا اسم " سندريلا " على سبيل المثال ، فسوف تتوالى القصة بكامل تفاصيلها إلى أذهاننا ، وما يرتبط بها من أفكار ومشاعر وأحداث . يمكننا أيضاً أن نحتفظ بمنبهات عن طريق كل أنواع الحواس . إن اللونين الأحمر والأخضر واللون الكهرماني تعتبر كلها من المثيرات التي تدل على الطريق . أما اللون الأسود والأصفر فهما يستخدمان للدلالة على شيء مشع ، بمعنى أنهما من المثيرات التقليدية للإشارة إلى الخطر ، كما أن التقلب بين النبرة المرتفعة والمنخفضة في صفارة الإنذار يعني أن هناك خدمة طوارئ بالقرب من المكان . وتطلق البرمجة اللغوية العصبية على هذه العملية الخاصة بالربط بين حافز ما ومجموعة من المعلومات والمشاعر اسم " المثبت " (انظر صفحة ٣٦) . فإن كنت تريد أن تكتسب القدرة على الوصول إلى المعلومات ، أو تسعى للوصول إلى حالة معينة ، فإن استخدام المثبت يعتبر طريقة منمقة وفاعلة . بالنسبة لـ " ليمبي " وزملائه ، فقد كان كل مظهر من مظاهر المعالم الجغرافية الممتدة بطول الطريق بمثابة مثبت يذكرهم بتاريخهم وهويتهم .

- ◄ فكِّر في بعض المثبتات التي تحملها ، والتي ترتبط بذكريات معينة أو حالات معينة . إن الأغاني والروائح والألوان والأماكن كلها يمكن أن تعمل كمثبتات .
- ◄ فكِّر في شيء يمكنك تذكره بسهولة . ما هي المثبتات التي سوف تستخدمها ؟
- ◄ إذن ، كيف سوف تستطيع أن تطبق هذه المهارة التي تملكها بالفعل على الشيء الذي تسعى لتذكره ؟

إن تحسين الذاكرة يتألف بالفعل من عمليتين ، ألا وهما : إيجاد طرق لمعالجة واختزال المعلومة التي ترغب في تشفيرها ، وطرق فاعلة لاسترجاع هذه المعلومة . إن البرمجة اللغوية العصبية تقدم لنا مجموعة متنوعة من الأساليب لإضفاء المزيد من الفاعلية على هذه الطرق ، ووسائل عدة تضمن لكل منا تشكيل ذاكرته على النحو الذي يلبي احتياجاته الخاصة .

وعلى الرغم من ذلك ، فأنت بحاجة فعلية إلى أن تبذل جهداً في هذا الصدد . إن تحسين الذاكرة أشبه ما يكون ببناء العضلات ، أي أنك يجب أن تمارس النشاط بشكل متواصل . إن فعلت ذلك ، فسوف تحسن بدرجة هائلة من ذاكرتك ، ولن يكون للتقدم في السن إلا تأثير قليل ، إن لم يكن له أي تأثير بالمرة عليها . أما إن لم تفعل ، فإن الذاكرة ستكون أحد الأمثلة الحية التي سوف تثبت لك أن الشيء غير المستخدم يضمر ويضيع .

لذا ، فسوف نقدم إليك هنا بعض الاقتراحات التي سوف تساعدك على شحذ دقة الملاحظة الحسية لديك ، ومن ثم تمكنك من الاختزال والتمثيل على نحو فاعل . في الحالات الثلاث سوف تركز على طرق محددة لمعالجة واسترجاع التجربة . ولكي تتمتع بنفس الكفاءة على مستوى الأنظمة الحسية الثلاثة ، (البصرية ، والسمعية ، والحسية الحركية) ، فأنت بحاجة إلى الممارسة والتدريب .

تدريب

لكي تحسن ذاكرتك البصرية عليك بالآتى :

◄ راقب مجموعة من الأشياء ؛ ولنفترض مثلاً رف المستوقد أو المدفأة . ألق نظرة خاطفة عليه ، ثم أغمض عينيك وانظر ما يمكنك استرجاعه في خيالك عنه . افتح عينيك وانظر ثانية ثم اغمض عينيك واستعرضه في مخيلتك ولكن بمزيد من التفصيل . وباستخدام مسارات الحواس الفرعية المرئية (انظر صفحة ١١٠) ، لاحظ أى النظم تستخدم بالفعل ، وأيها يحتاج إلى المزيد من تركيزك وعنايتك .

لكي تحسن ذاكرتك السمعية عليك بالآتى :

◄ استرجع في ذهنك أغنية تحبها واستمع إليها في خيالك ، ولاحظ ما تتذكره منها ، ثم استمع إليها ثانية وأنصت للمزيد . أدرها في خيالك ثم تلفظ بها . كرر التجربة كثيراً . استعن بقائمة المواصفات الخاصة بالنظم الحسية الفرعية لكي تساعدك على التمييز بين العناصر السمعية التي تحتاج إلى استحضارها بشكل خاص .

لكي تحسن ذاكرة الحس الحركي عليك بالآتي :

◀ فكِّر في نشاط بدني تحب أن تتعلمه . افترض أنها رقصة ذات خطوات معينة . ابحث عن معلم وقلّده . تعلم الخطوات من خلال تقسيمها أو تجزئتها إلى مراحل سهلة التقليد . واصل تكرار الرقصة إلى أن تتقنها تماماً . والآن ، كرر ذلك ثانيةً بصحبة نشاط بدني آخر . فإن وجدت أنك تتعلم وتتذكر المزيد من الحركات باستمرار ، سوف تجد أنك لا تجيد فقط تذكر خطوة معينة ، وإنما سوف تصبح خبيراً في تذكر مجموعة الخطوات المعتادة بالكامل .

لقد تناولنا حتى الآن موضوعات الإبداع والتعلمِ والذاكرة : لقد رأيت الآن أن دعم القدرة العقلية لا يعدو في واقع الأمر كونه أمراً شديد السهولة أشبه ما يكون بلعب الأطفال ! غير أن بناء عقل أفضل يعتبر أفضل خطوة يمكن أن تتخذها على طريق النجاح ؛ لأنها تكمن في أساس الكثير من الأشياء التي سوف نطرحها من خلال هذا الكتاب .

الفصل ١٥

الصحة والثروة والسعادة

بالنسبة لمعظم الناس تعتبر الصحة والسعادة والثراء مرادفات الحياة الجيدة . قد تتحقق أحياناً بلا شرط ، ولكنها يمكن أن تخلق ، وتبقى ، أو تضيع بسبب الطريقة التي نفكر بها وما نقدم عليه من أفعال . إن البرمجة اللغوية العصبية تقدم لنا طرقاً للتعرف على الطريقة التي يستخدمها الشخص الذي يتمتع بالصحة والثراء والسعادة لكي يخلق "حظه السعيد " . لقد اكتشفت البرمجة اللغوية العصبية أن هناك عدداً من أشكال السلوك وطرق التفكير الأساسية التي يمكن تطبيقها لضمان الحياة الجيدة ؛ وسوف نطرحها في هذا الفصل . إن تطبيق مثل هذه الطرق في حياتك يعتبر من الأشياء التي بوسعك أن تتعلمها .

قيمة الصيانة

إن كل مكوِّن من هذه المكونات السحرية الثلاثة يشمل مهارة بشرية أساسية وهي مهارة الصيانة . لقد لفت نظرنا بشكل خاص تعريف كلمة " صيانة " كما ورد في نسخة قديمة ترجع إلى عام ١٩٥٦ من قاموس " ويبستر " ، والذي عرَّف الكلمة بأنها : " الحفاظ على الشيء في حالة آمنة وسليمة " .

إن صيانة الشيء تختلف عن الحفاظ عليه . فهناك اختلافات أساسية بين العمليتين :

الحفاظ	الصيانة
تحافظ على الوضع الراهن	تشجع وتعزز عملية النمو
تحد من أية معطيات جديدة	تسمح بإيجاد معطيات جديدة
تقف بالزمن عند نقطة معينة	عملية متواصلة

إن الصيانة تعتبر عملية نشطة تسمح لنا بالتوحد مع الأشياء القيمة في حياتنا . إنها بعيدة كل البعد عن مفهوم التمسك بالشيء بلا وعي أو اختزانه . ففي إطار الصحة مثلاً ؛ تتضمن كلمة " صيانة " معنى التغذية والرعاية بكل أنواعها ، ولكنها لا تعني أنك يجب أن تحيا داخل شرنقة من القطن الطبي . أما فيما يخص الثراء ؛ فهي تعني المحافظة الدائمة وإدارة الموارد المالية ، ولكنها لا تعني أنك يجب أن تتسم بالبخل على نفسك . وفي إطار السعادة ، تعني " الصيانة " ملاحظة الأشياء الصغيرة والاستمتاع بها ، واستحضار كل الأوقات السعيدة والاعتزاز بها . إن الشخص السعيد لا يخدع نفسه ويتظاهر بأن الحياة وردية ؛ وإنما هو فقط يحرص على ضمان الاستمتاع بكل ما يثير المتعة أو كل ما سوف يثريه على نفس النحو .

إن الصيانة تنطوي على القدرة على الاختيار ؛ اختيار الانخراط بشكل فاعل في تطوير الأشياء التي تمثل قيمة بالنسبة لك ، وهي تنبع من كينونتك (أي هويتك) وما يمثل أهمية لك (أي معتقداتك وقيمك) . إن الصيانة تسحب من رصيد معرفتك ومهاراتك (إمكاناتك) ، وهي تشمل اختيارك لأداء بعض الأشياء دون غيرها (أي سلوكك والبيئة التي تحيط بك) . وبما أنها تغطي مستويات عدة لوجودك ، فإن الصيانة تعتبر إحدى الطرق الأساسية التي تستطيع من خلالها أن تربط تجربتك بمغزى شامل .

وفيما يلي ، نلقي نظرة على الكيفية المختلفة التي يتعامل بها شخصان مختلفان مع الصحة والثروة والسعادة في حياتهما . وبدراسة الحالتين التاليتين ، سوف يكون بوسعنا أن نتعرف على بعض أوجه الاختلاف الهامة بين أسلوب الحياة القائم على الصيانة ، والآخر القائم على المحافظة .

كان " براين " هو الابن الأكبر لأسرة ريفية عريقة كانت تتمتع بالثراء في يوم من الأيام ، أما اليوم فهي تناضل من أجل الحفاظ على ممتلكاتها العقارية . تربي ونشأ على قيمة العمل الجاد والمساعدة في العناية بالأراضي التي كان يملكها والده . كانت معظم أموال العائلة مجمدة في شكل عقارات ، بمعنى أن العائلة كانت ثرية من حيث الأصول ولكنها كانت فقيرة نقدياً . التحق " براين " بالجامعة ، وحصل على درجة علمية في مجال إدارة العقارات ، حيث كان يريد أن يتعلم المهارات التي سوف يحتاج إليها عندما يحين دوره في إدارة المزرعة .

وعندما كان في منتصف العشرينات ، توفي والده فجأة وحل " براين " محله في وقت سبق توقعاته بكثير . وفوجئ عندها بأنه قد تعلم الجانب الأكبر من المهارات التي كان بحاجة إليها من خلال تجاربه في سن الطفولة وليس من خلال الجامعة . فقد كان يعرف كيف يستمتع بكل يوم من أيام حياته في الريف . كان يستطيع أن يصلح مرافق المزرعة بنفسه . كان يستطيع أن ينثر البذور ويجني ويحرث إن اقتضت الضرورة . وعندما تفحص أدوات المزرعة وجد أنها على الرغم من قدمها كانت مازلت في حالة جيدة نتيجة لحسن استعمالها . وعلى الرغم من أن " براين " كان قد استمتع بسنوات دراسته وهو طالب ، وكان يتوقع أن يعمل لصالح أناس آخرين لعدد من السنوات لكي يكتسب خبرة ، فقد شعر بالثقة بأنه من خلال مساندة عماله وعائلته ، سوف ينجح في إدارة ممتلكاته جيداً . كان " براين " قد تعلم أسرار الصيانة دون حتى أن يدرك ذلك . كان بصحة جيدة ، وكان اختياره للقيام بعمل بدني نشط داخل ممتلكاته بمثابة إشارة إلى أنه سوف يواصل الإبقاء على هذه الحالة . كان ثرياً ، ليس من الناحية النقدية ، ولكن من حيث ما كان يملكه من أراض ، كان عازماً على العناية بها إلى أن يسلمها إلى أبنائه وأحفاده ، كما انه كان سعيداً في إطار نوعية الحياة التي كان يستمتع بها بصحبة فريق العمل الذي كان يديره والمساندة العائلية التي كان

يحظى بها . ولكن " براين " كان قد ورث أشياءً أثمن من ذلك بكثير ، وهي المعتقدات ، والقيم ، والمهارات ، والسلوكيات التي تشربها بلا وعي في سن الطفولة ، والتي منحته كل ما يحتاج إليه لكي يصون ميراثه ويستمتع به .

أما " مونيكا " فكانت سيدة أعمال طموحة وناجحة ، كانت قد نجحت في شق طريقها في مجال المبيعات ، حتى وصلت إلى منصب مدير ثم رئيس ، ومن ثم شرعت في تأسيس شركتها الخاصة وهي مازالت في الخامسة والعشرين من عمرها فحسب . وازدهرت الشركة ، ولكن " مونيكا " لم تكن تستمتع إلى حد كبير بإدارتها على الرغم من أنها كانت تجيد فن الإدارة . ولكنها كسبت الكثير من المال في فترة وجيزة وباعت واستثمرت بحكمة (كانت تفوق " براين " ثراءً إلى حد كبير) . كانت تعلم أنها ليست بحاجة لأن تعمل ثانية . فقد نجحت استثماراتها في المقابل ، ولكن " مونيكا " لم تكن تشعر - بشكل أو بآخر - بالثقة الكاملة في أنها قد حققت الأمان التام ؛ لذا فقد اقتصرت نفقاتها على شراء بيت مريح وسيارة جيدة . أي أنها لم تحصل على الكثير من الإجازات ، كما أنها لم تقض عطلات متميزة في أماكن غريبة ، وكانت متقوقعة داخل نفسها لأنها لم تكن تعرف إن كان الآخرون يحبونها أم يحبون أموالها . لم تكن تعرف تحديداً ما الذي تريده من الحياة . لقد عثرت " مونيكا " على ثغرة في نجاحها ؛ لأنها كانت تعرف فقط كيف تحافظ على ما كانت تملكه بالفعل . لقد كانت تملكه ولكنها كانت تخشى أن تستغله . ولكنها سقطت في المصيدة ؛ لأنها لم تكن تجرؤ على المجازفة أو الإقدام على أي شيء جديد ؛ حيث كانت تعمل لساعات طويلة في عملها الأول ، ومن ثم في تنمية استثماراتها والحفاظ عليها ، وبالتالي لم تحصل إلا على قدر ضئيل من الخبرة والمران . وفي سعيها للحفاظ على ثروتها ، كانت تجازف بصحتها . باختصار لقد عجزت " مونيكا " عن التعرف على معنى السعادة .

قد يقول البعض هنا إن " براين " كان يتمتع بميزة لأنه قد ورث وضعه أو مكانته ، ولكن هذا - من وجهة نظرنا نحن - يعني الانحراف عن النقطة التي نود توضيحها . إن الشخص الذي يرث ثروة يمكن أن يختزنها ويحفظها كما هي - كما فعلت " مونيكا " - أما الأشخاص الذين يصنعون الثروة يمكن أن يصونوها كما فعل " براين " . لقد كان " براين " كان محظوظاً بالفعل ، ليس لأنه قد ورث الثروة ، ولكن بسبب طريقة تفكيره وطرق إدارته التي كان قد تربى عليها في ظل عائلته .

لقد وجدنا من خلال خبرتنا في مجال التدريب أن التمتع بالصحة والثروة والسعادة يعني القدرة على إدارة الحياة في الحاضر على نحو يساعدك على الاستمتاع بها في اللحظة الراهنة ، وفي نفس الوقت يساعدك على بلوغ المستقبل الذي تتطلع إليه ، وهذا يعني العناية الجدية بنفسك وبالأصول التي تمتلكها للحاضر وللمستقبل . إن الأصول لا يجب أن تكون نقدية بالضرورة ، وإنما يمكن أن تشمل صحتك وحالتك العقلية ، والتي تفوق أهميتها كثيراً أهمية المتلكات المادية ، وسل عن ذلك أي شخص يعاني من مرض مزمن أو يملك نزعة انتحارية . إنها تعني استخدام الأصول ، لا الاقتصار على تنميتها . إنها تعني دعمها بحيث تنمو ، لا إرجاء الحياة تطلعاً إلى مستقبل افتراضي أفضل . إنها تعني معرفة ما تملكه ، ومواصلة ما تقوم به ، ومن ثم التواؤم مع المستقبل . إنها تعني طرح أسئلة كالتالية على النفس : " ما الذي أريده بحق ؟ "

في الأجزاء الأربعة التالية ، سوف ننظر بمزيد من التفحص إلى كل ما تشمله معاني الصحة والثراء والسعادة ، وكيف تستطيع البرمجة اللغوية العصبية أن تساعدك في هذا الصدد . قد تجد أنه من المفيد أن تتوقف وتتمهل عند هذا الحد وتسأل نفسك عن الأشياء التي تهمك أنت تحديداً .

■ الصحة والثروة والسعادة في رأيك

إن من الأمور المجدية أن نستوضح من العميل وجهة نظره فيما يخص معنى الصحة والثروة والسعادة . ولأن كل شخص لديه معطياته الخاصة بالنسبة لهذه الأمور ، فنحن نريد أن نضع أساساً مناسباً للتقييم . لذا ، توقف للحظات وأجب عن الأسئلة التالية :

ما مفهوم الصحة من وجهة نظرك ؟

- هل تعني أنك نادراً ما تمرض ؟
- هل تعني أنك يمكن أن تركض للحاق بالسيارة الأجرة دون أن تلهث ؟
- هل تعني أنك تمارس الرياضة في صالة الألعاب ثلاث مرات أسبوعياً ؟
- هل تعني أنك لا تصاب بالبرد مطلقاً . وإن حدث وأصبت ، فلن يستغرق الأمر سوى يومين فقط إلى أن تشفى بدلاً من أسبوع كامل ؟
- كيف تدرك أنك تتمتع بصحة طيبة ؟ ما الرسالة التي تصلك من خلال سلوكك ومشاعرك ؟ هل تبدو بشرتك صافية ونضرة ؟ هل يبدو لسانك وردي اللون وليس ذابلاً وأبيض ؟ هل تتمتع بنظام هضمي منتظم وخال من المشاكل ؟ هل تشعر بالحيوية والنشاط ؟ ما دليلك ؟
- ما الذي يثبت لك أنك لا تتمتع بصحة جيدة ؟ هل تشعر بالإحباط والبلادة ؟ هل تصيبك حتى الأعمال الصغيرة بالإجهاد ؟ هل هذه هي ثاني أو ثالث مرة تصاب فيها بنزلة برد هذا الشتاء ؟ هل تشعر بتيبس في المفاصل ؟ هل تنسى حتى أبسط الأشياء ؟ ما دليلك على ذلك ؟
- هل تدرك إن كان سلوكك الحالي يعود عليك بالصحة ؟

ما وجهة نظرك في الثروة ؟

- هل تعني أنك تملك استثماراً يقدر بالآلاف ؟
- هل تعني أنك تملك مائتي دولار أو أكثر تفيض عن حاجتك على أساس شهري ؟
- هل تعني أنك لم تشعر أنك مطالب في يوم من الأيام بالانتظار على مدى أسابيع أو أشهر لكي تتمكن من شراء شيء ما ؟
- هل يمكنك أن تقول بأنك ثري ؟ إن كانت الإجابة هي " نعم " ؛ فكيف تعرف أنك ثري . هل صنعت هذا الثراء ؟ هل ورثته ؟ هل استثمرت مالك بحكمة ؟
- إن كانت الإجابة هي " كلا " ، فكيف يمكن أن تحكم بأنك ثري ؟ ما الحد الذي سوف يشعرك بأنك قد أصبحت ثرياً ؟

- ◀ هل تعتقد أنك سوف تكون بحاجة دائمة إلى الاقتصاد والتوفير . هل أنت في انتظار الفوز بورقة الياناصيب فقط ؟
- ◀ هل تعرف إذا ما كان سلوكك في الحياة يسهم في بناء ثروتك ؟

هل تعتبر نفسك إنساناً سعيداً ؟

- ◀ ما معنى السعادة بالنسبة لك ؟ هل هو الشعور بأنك على ما يرام فور استيقاظك في الصباح ؟ هل هو تذكر بعض الأحداث أو الأشخاص أو التطلع إلى شيء بعينه ؟ هل يمكنك أن تشعر بالسعادة وأنت وحيد ؟
- ◀ هل تعني السعادة أنك تملك حساً واضحاً عن كيفية تواصل الحاضر مع آمال وتطلعات المستقبل ؟ عندما تجلس مع نهاية اليوم ، هل سيكون بوسعك أن تتعرف على أي شيء قمت به جعل أحلامك وأهدافك أقرب منالاً ؟ أم أنها سوف تبدو غير قابلة للتحقق كما هو الحال دائماً ؟
- ◀ هل تشعر بالسعادة معظم الوقت ؟ أم بعض الوقت ؟ أم نادراً ؟ أم شبه إطلاقاً ؟
- ◀ ما الذي يجعلك تدرك أنك سعيد أو غير سعيد بالمرة ؟
- ◀ هل تعرف إن كان سلوكك الحالي يجعلك سعيداً ؟

دوِّن إجاباتك حتى تكون بمثابة نقطة مرجعية يمكنك أن تعود إليها في وقت لاحق .

إن التمتع بالصحة والثروة والسعادة يتطلب مهارات ، والمهارة هي أحد الأشياء التي يمكنك دائماً أن تتعلمها بمجرد أن تدرك ما تنطوي عليه.

■ مخزن برامج الماوراء الخاص بك

عند هذه النقطة ، قد يكون من العوامل بالغة المساعدة أن تذكر نفسك بأولوياتك فيما يخص برامج الماوراء . إن دونتها كتابياً ، راجع صورتك الشخصية التي رسمتها من قبل . وإن لم تكن قد دونتها ، يمكنك أن تراجع صفحة ٧٧ من الفصل الثالث لكي ترسم صورتك الشخصية الآن . إن معرفتك

ببرامج الماوراء التي تحركك سوف يساعدك على صيانة صحتك وثروتك وسعادتك ، وسوف يجنبك الكثير من نقاط الزلل التي تكمن في بعض الطرق التي اعتدت اتباعها عند النظر والحكم على الأشياء .

إن كل نوع من أنواع برامج الماوراء له سلبياته وإيجابياته . أما كيفية التحكم فيها فهو أمر ينبع أولاً من إدراكك لأسلوب العمل بها ، ثم مراقبة ما يجري لكي تحقق أفضل نتيجة من خلال أسلوبك الخاص مع الحد من السلبيات المرتبطة بها قدر الإمكان . فما أن تدرك برامج الماوراء المفضلة لديك ، سوف يكون بوسعك أن تقوم بعدد من الأشياء التي سوف تساعدك على سد الثغرات .

هناك بعض برامج الماوراء الخاصة تحديداً بعملية الصيانة . وفيما يلي ، نطرح ما تتضمنه :

أسلوبا " الفرار " ، و " الإقدام "

إن كنت تسعى لإنجاز شيء ما ـ وهو في هذه الحالة صيانة الصحة والثروة والسعادة ـ فإن من الأمور بالغة الضرورة أن تتعرف على نوعية الأشياء التي تثير فيك الحافز . قد تكون ـ مثل " مونيكا " ـ من الأشخاص الذين يحركهم دافع أو حافز " الفرار من الموقف " ، أي أنك قد تكون مدركاً تماماً لما لا ترغب فيه . فأنت تعرف أنك لا تريد أن تكون فقيراً أو مريضاً أو بائساً . وهناك عدد من الأشياء النافعة التي يمكنك أن تحققها من خلال هذا الحفز القائم على الفرار من السلبيات ، وكلما قوي التعبير الداخلي عن الأشياء التي لا ترغب في حدوثها ، قوي الحافز بدوره . لقد كانت " مونيكا " تعلم أنها لا تريد أن تصبح فقيرة عندما يتقدم بها العمر ، حيث كان بوسعها أن تتصور بوضوح ما يمكن أن يكون وضعها في هذه الحالة ، وكان هذا هو الحافز الذي يحركها لكي تدخر وتتخذ سياسات تأمينية معينة وتقدم على استثمارات مدروسة . هناك وسيلة أخرى للفرار ، وهي أن تستشعر كيف سيكون حالك عندما ستصبح ضعيفاً أو واهناً أو عندما يتسلل إليك العجز تدريجياً مع التقدم في العمر ؛ مما سوف يدفعك إلى تناول الطعام الصحيح وممارسة الرياضة الآن .

أما أحد أوجه قصور حافز " الفرار " فهو أنه يُبقي انتباهك مركزاً على ما لا تريده أن يحدث ، أي أنك تبقى في حالة من التخوف وعدم الرضا . كذلك من

أحد معايبه الكبرى الأخرى فهو أنك لن تدرك بالضرورة ما ينبغي عليك عمله بحيث يسهل عليك تحديده كهدف تسعى إليه . فكانت " مونيكا " مثلاً تعمل بدأب لكي تكسب وتدخر بحيث قوضت سعادتها في الوقت الحاضر ، كما أنها لم تسأل نفسها عما تدخر المال من أجله ، وبالتالي فهي لم تدرك أبداً كم المال ، أو الخطط التي ستسد احتياجها مستقبلاً . فلم تعد تجد الراحة ، كما أنها لم تستمتع في نفس الوقت بحياتها في الحاضر !

أما " براين " ـ في المقابل ـ فقد كان يتمتع بحافز " الإقدام " ، حيث كان يدرك ما يريده في الوقت الحاضر وفي المستقبل ، إذ كان قد تربى على التخطيط للأهداف بعيدة المدى الخاصة بممتلكات العائلة ، ولكنه كان قد تعلم أيضاً كيف يستمتع بالأشياء في الحاضر . ولم يكن كل شيء قائماً على الإقدام فحسب ؛ فقد تعلم أيضاً كيف يعتني بالعقارات والماكينات قبل أن تبلى ؛ لأنه كان يعرف أن استنفاد هذه الأشياء كان سيكلفه الكثير ؛ وهو ما لم يكن يرغب في حدوثه . ومن نفس المنطلق حرص على العناية بطاقته العاملة ؛ لأنه لم يكن يرغب في أن يشعروا بالاستياء ، ويتركوا عملهم بحثاً عن عمل أسهل وعائد أفضل . إن أفعال " براين " كانت قائمة على نقاط قوى كل من برامج الماوراء الخاصة بالفرار من السلبيات ، والإقدام على الإيجابيات .

نصيحة : فكِّر في كيفية تطبيق برامج الماوراء على شيء ترغب في صيانته في مجال الصحة والثروة والسعادة . في هذا المثال تحديداً ، هل سيكون حافزك قائماً على الفرار أم على الإقدام ؟ والآن فكِّر في الكيفية التي سوف يساعدك بها الحافز المقابل إن سعيت لتطبيقه . إن تبين نقاط القوى في كلا الأسلوبين لن يمنحك فقط المزيد من الأفكار ، وإنما سوف يساعدك على اكتساب المرونة والانطلاق الذهني .

حافز الضرورة والإمكانية

إن الشخص الذي يستمد حافزه من عنصر الضرورة سوف يملك حساً قوياً بما " ينبغي عليه عمله " ، أي أنه قد يبقى حريصاً على الحصول على أحدث المعلومات فيما يخص " ما هو نافع بالنسبة له " بخصوص التمرينات الرياضية والنظام الغذائي ؛ وقد يعمل هذا الشخص على الادخار بحرص وانتظام . أي أن سعادة هذا الشخص تنبع جزئياً من إدراكه لما قام به و " ما بقي عليه عمله " .

أما الشخص الذي يحركه سعيه لكشف الإمكانيات فقد يستمتع بوقت مشوق ، أي أنه يمكن أن يكون بارعاً في الاستمتاع الارتجالي بتفحص كل الخيارات وانتهاز الفرص . ولكنه قد يجد صعوبة أكبر في تذكر وتنفيذ متطلبات المهام الصغيرة المنتظمة التي تفرضها مقتضيات صيانة حياتهم ، إذ قد يتعرض للتشويش وينحرف بعيداً عن المسار .

لقد سيق كلٌّ من " براين " ، و " مونيكا " في اتجاه معين تمليه الضرورة ولكن كل على طريقته . وعلى الرغم من ذلك فقد وجد " براين " سهولة أكبر في الاستجابة للامكانيات الفورية بسبب توجهه القائم على الإقدام ، حيث كان يبحث عن الفرص التي كانت تزيد من شعوره بالسعادة في الحاضر ، وفي نفس الوقت تسهم في تحقيق أهدافه طويلة المدى .

نصيحة : تعرَّف على أكبر كم ممكن من الضروريات والإمكانيات المرتبطة بالصحة والثروة والسعادة كلما أمكن ، واشرع في تدوين قائمة بها ، وأضف إليها أي بند قد يرد إلى ذهنك على مدى الأيام والأسابيع القليلة التالية ، وسل نفسك : ما الذي تضطر لعمله ؟ وما الذي يمكنك عمله بإرادتك ؟ إن هدفك هو أن تدعم أسلوبك الحالى ، وأن تصل إلى أكثر من حل وأسلوب . فدِّون أفكارك بشكل تلقائى قبل أن تسعى لتقييمها .

التجزئة التنازلية الخاصة والتجزئة التصاعدية العامة

إن كنت ممن يميلون إلى التركيز على التفاصيل - أي بمفهوم البرمجة اللغوية العصبية تميل إلى التجزئة التقسيم التنازلي للمعلومات - فأنت ممن تلهيهم الفروع عن الأصول ؛ لأنه قد يفوتك اختبار كيفية ارتباط التفاصيل بالأهداف الكبرى والأطر بعيدة المدى . في المقابل ، فإن كنت تميل إلى رؤية الصورة الكبرى وتسعى لتجزئة المعلومات تصاعدياً ، فقد تحصل على أروع الأهداف فيما يخص الصحة والثروة والسعادة ، ولكن قد يفوتك القيام بتلك الأشياء الصغيرة التي سوف تحقق لك بالتدريج ما ترغب في تحقيقه . إن ما نسعى لتوضيحه هنا هو كيفية ارتباط التقسيم التنازلي بالصورة الكبيرة والأهداف الإجمالية .

نصيحة : إن بدأت بالصورة العامة للأمور ، وقلت مثلاً : " أريد أن أحيا بصحة جيدة " ، سل نفسك عما يمكنك عمله تحديداً اليوم لكي يساعدك على التحرك في هذا الاتجاه . فيمكنك أن تحرص دائماً على وضع كوب من الماء بجانبك على المكتب وأن ترتشف منه بانتظام . طبق ذلك على مدار اليوم ، وكل يوم ؛ وسوف تكون بذلك قد اكتسبت عادة صحية . ليكن هدفك هو أن تتناول ما لا يقل عن لترين من الماء يومياً . أما إن كنت - في المقابل - تميل إلى التقسيم التنازلي ، وتشعر بالارتياح لمجرد اجتماعك بأسرتك مع نهاية اليوم ، فاحرص على تذكير نفسك بأنك تعمل في إطار الزمان والوقت الحاضر على أساس يومي ، وإن مثل هذه الأوقات الهادئة هي التي تصنع السعادة .

ابدأ بدعم الروابط التي تصل بين الأفعال المحددة والأهداف الكلية . إن كنت - على سبيل المثال - تميل إلى التجزئة التصاعدية ، سل نفسك عما يمكنك عمله اليوم ويمكن أن يعود عليك بالإسهام الإيجابي في مجال الثروة مثلاً . تخير أحد الأشياء سهلة التنفيذ ، ثم افعلها وذكر نفسك بعنوان كتاب

" إم . ستفينز " " الثروة تتحقق يوماً بعد يوم " (عن دار " هاربر بزنس " ١٩٩٩) . إن هذا الشيء البسيط يمكن أن يكون جزءاً من الإنجاز الكبير الذي تسعى لتحقيقه . أما إن كنت تميل إلى التجزئة التنازلية الخاصة ، فذكر نفسك بأنك في كل مرة تسدد فيها قسطاً من أقساط الرهن الشهرية الخاصة بالسكن ، فأنت بذلك تساعد نفسك على تملك منزل خاص بك . قد تجد في نفسك رغبة في التعرف على كم ما تمتلكه من مسكنك بالفعل الآن ، ومتى سوف يكون ما تبقى منه ملكك . وقد ذهل أحد عملاء " إيان " عندما اكتشف أن زيادة مقدار القسط الشهري للرهن قليلاً يمكن أن يحد بدرجة هائلة من الوقت اللازم لتسديد جميع الأقساط .

التحرك في الزمن وعبر الزمن

إن الشخص الذي يعيش بشكل طبيعي في الزمن أو يحيا اللحظة الراهنة سوف يشعر أن الحاضر يكمن بالفعل في قلب رؤيته للأشياء ، وقد يحول ذلك دون رؤيته للصورة المستقبلية . فإن كان هذا الشخص يميل إلى استشعار الزمن عن طريق الحس الحركي ، فلن يكون قادراً على اتخاذ " نظرة أطول مدى " بسهولة ، أو قد يعجز عن ذلك تماماً . إذن ، مهما يكن ما يلفت انتباه الشخص في الزمان والمكان الحاضر ، وسواء كان ذلك جيداً أم سيئاً ، فسوف يستحوذ على الشخص . وفي بعض الحالات شديدة التطرف ، فإن الشعور برغبة ملحة قهرية في الشراء والاستمتاع باللحظة الراهنة قد يستنفد المال أو الوقت الذي كان يمكن استغلاله بشكل آخر لخلق وصيانة الصحة أو الثروة أو السعادة بعيدة المدى .

إن هذا الشخص سوف يعيش المآسي وخيبة الأمل والفشل بنفس هذا القدر من الحدة التي استشعر بها السعادة فيما مضى ، أي أن مثل هذه المشاعر سوف تستحوذ عليه ؛ لأنه يجد صعوبة أو استحالة في تصور أن مثل هذه الأمور " سوف تنقضي هي الأخرى " ، وهذا يعني أنه سوف يبقى أبداً في خضم التجربة العاطفية . إن فن العيش في الوقت أو الزمن هو الاستمتاع باللحظة الحاضرة وإدراك وتذوق ثرائها ، في حين أن تنمية مهارات النظر عبر الزمن تضمن القدرة على التخطيط للمستقبل وتحقيق ما يسعى الشخص لبلوغه .

كانت " جوديث " ممن يعيشون ؛ بل ممن يغرقون ، في الزمن الراهن . كان زواجها عاصفاً ومخيباً ، وكان كثيراً ما يقع بينها وبين زوجها شجارات طاحنة ؛ وكثيراً ما يسيطر عليها الشعور بالإحباط والضيق والغضب . غير أن حدة الأمور كانت تخف تدريجياً بعد كل شجار . وعندما كانت الأمور تتحسن ثانية ، كانت " جوديث " تميل إلى نسيان كم البؤس الذي بقي مسيطراً عليها على مدى أيام أو حتى ساعات من قبل . أي أن الإصرار الذي كانت تشعر به بشدة أثناء الشجار كان يبقى متواصلاً ، ولكنها لم تكن تسعى أبداً لتغيير ما كان يحدث في حياتها الزوجية . وهكذا مرت السنوات ، وبقي الحال كما هو عليه ولم تتعلم شيئاً . ولكن في يوم من الأيام قررت " جوديث " أن تضع حداً لذلك لجأت إلى أحد المدربين .

أما " تشارلز " ـ في المقابل ـ فقد كان مخططاً جيداً . فكان يدير عمله الخاص بنجاح ، ولم يكن يواجه أية صعوبات في الرؤية عبر مراحل الزمن عن طريق تفحص أحوال الماضي والحاضر والمستقبل والربط بينها جميعاً . لقد كان ناجحاً جداً ، ولكنه سعى لطلب التدريب لأن زوجته كانت تجد أنه " متباعد عنها " ولأنه كان يشعر دائماً أنه وكأنما لا يستطيع الاقتراب من الأشياء والاستمتاع بها . وكان يميل إلى قضاء وقت طويل جداً في التفكير في أنه مفتقر إلى القدرة على الاستمتاع بالحياة .

لقد قيدت برامج الماوراء الخاصة بـ " جوديث " و " تشارلز " من قدراتهما ، وهو ما شرع مدرب كلا منهما في حملهما على إدراكه . وقد تعلمت " جوديث " كيف تطرح على نفسها بعض الأسئلة الهامة لكي تساعدها على تقييم أحداث اليوم من خلال رؤية قائمة على النظر عبر الزمن :

- ما الذي سوف أشعر به إن تكرر ذلك غداً ؟
- ما النتائج التي سوف تتراكم مع مرور الوقت إن استمر وقوع ذلك ؟
- هل هذا هو ما أريده لمستقبلي ؟
- كيف يمكن أن أستجيب بالشكل المناسب في المرة التالية التي يحدث فيها ذلك ؟

■ كيف سيعمل هذا الاختلاف مع مرور الأيام على بناء مستقبل مختلف ؟
■ إن كنت أسعى لعمل شيء مختلف ، فما الذي يجب أن أفعله الآن ؟

أما مدرب " تشارلز " فقد علمه كيف يولي المزيد من الانتباه لما يعيشه ويشعر به في الوقت الراهن ، وأن يكون أكثر إدراكاً للوقت الذي يشرد فيه خارج إطار ما يجري . وقد كان لذلك نتائج هامة ، منها أنه قد بدأ يستمتع بحياته الزوجية بطريقة مختلفة تماماً ؛ لأنه تعلم كيف يعيش في الزمن ؛ فقد كان يشعر أنه أكثر حضوراً ، ويعلق " تشارلز " على ذلك قائلاً : " الآن أدركت ما يقصده الآخرون بقول : " نحن نمارس الحب " ؛ إنه أفضل من ممارسة الجنس " .

أما في مجال التدريب الخاص بالأعمال ، فنحن أحياناً نقوم بتدريب فرق عمل لكي نزودها ببرامج الماوراء الصحيحة وهذا يعني أن العمل على مستوى العلاقات سوف يجدي . لقد كان عمل " بول " ، و " آنثيا " مثالاً صارخاً على ذلك ، حيث ثبت من خلاله أيضاً كيف أن التمازج المتجانس بين الأطراف هو الذي يصنع نجاح وتفوق الشركة .

كانت " آنثيا " مخططة رائعة ؛ وكانت قد حصلت على وظيفة مثالية من خلال عملها مع " بول " الذي كان مبتكراً . وكان قد منح براءة اختراع خاصة بمنتج معين ، وقد تلقى أول طلبية كبرى على منتجه . وقد اكتشف في إحدى أمسياته ـ وهو في المقهى ـ أنه حتى ذلك الوقت لم يكن قد عمل إلا في طلبيات محدودة الكمية . أما الآن فهو مطالب بإعداد كميات أكبر في وقت أقصر . ولكن لم يكن بوسعه أن يهمل المشروعات الأخرى التي كان قد شرع في العمل بها ؛ لأنه كان يريد أن يرسى دعائم عمله على مراحل مختلفة ، لكي يحافظ على توالي الطلبات والدخل . عرضت عليه " آنثيا " أن تساعده في تدبر الأمر ، حيث كانت تجد سهولة في إلقاء نظرة شاملة على الأشياء المختلفة التي كان ينبغي عملها ، وشعرت أنها سوف تجد متعة في وضع " بول " على المسار الصحيح . وقد ثبت بالفعل أن الشراكة التي جمعت بينهما كانت مثالية . فكانا يجلسان مع بعضهما البعض على أساس دوري للتخطيط

للأهداف والتفكير في الطريقة التي كان يعمل بها " بول "، وكذلك فريق العمل المعين حديثا ، والذي كان يعمل لجزء من الوقت فقط ، في ضوء هذه المعلومات أو المعطيات . كانت " آنثيا " تراجع مجريات العمل على أساس يومي ، وتدير العمل وتحرص على أن يسير كل شخص وفقاً للجدول الموضوع ، كما كانت تحرص على وجود " بول " مع العملاء الحاليين وعملاء المستقبل إن لزم الأمر ، وكانت في نفس الوقت تحول دون انغماسه تماماً في ابتكاراته وإهماله للخطط المستقبلية . وكانت النتيجة هي تحقيق نجاح باهر فاق كل الأحلام .

نصيحة : تعلَّم كيف تنظم خط الزمن بكلا الطريقتين .

لقد اكتشفت البرمجة اللغوية العصبية أن الإنسان يميل إلى التعايش مع الزمن وتصوره وكأنه مساحة مكانية ، مما يساعده على اكتشاف وضعه تحديداً على هذا البرنامج الزمنى الماورائى . إن الأنماط التي نصفها هي الأكثر شيوعاً على الرغم من أن هناك العديد من أوجه الاختلاف والمتغيرات الفردية . وكما سبق وناقشنا في الفصل الثالث ، فإن معظم الأشخاص الذين يعيشون في الوقت يميلون إلى النظر إلى الزمن بوصفه خطاً يجري من خلفهم (الماضي) مروراً بأجسامهم في الحاضر ، متواصلاً أمامهم في إشارة إلى المستقبل . أما معظم الأشخاص الذين يعيشون عبر الزمن ، فهم يميلون إلى معايشة الوقت أو الزمن بوصفه خطاً يمر من أمامهم ، يجري من اليسار (الماضي) إلى اليمين (المستقبل) ، أي أنهم يملكون بسهولة القدرة على الرؤية الكلية للزمن ، ولكنهم يبقون بمنأى قليلاً عن الحدث المضارع . فما أن تتعرف على طبيعتك في التعايش مع التجربة ، تدرب على إعادة توجيه خط الزمن المعتاد لديك إلى أن يتوافق مع النموذج الآخر . قد يبدو لك الأمر غريباً في البداية ، وربما قد تجد قدراً من عدم الارتياح . خصص بضع دقائق في اكتشاف أوجه الاختلاف بين التوجهين والمجال الذي يفتحه كل منهما . ولا يجب أن تبقيه على هذا الحال ، ولكن معظم الناس يجدون أنه من الأمور بالغة القيمة أن يغيروا اتجاه خط الزمن من وقت إلى آخر لتقييم الوضع أو معايشة الأشياء بشكل مختلف .

وهناك بعض الأشياء المجدية الأخرى التي يمكنك أن تقوم بها في هذا الصدد :

- يمكنك أن تشرع في بناء تصورات زمنية مختلفة لكي تختبر مدى ارتباط وضعك الحالي بأهدافك ، مع الوضع في الاعتبار كيف تعمل برامج الماوراء المفضلة لديك على حفزك أو الحد من قدراتك في هذا الصدد . في البداية سوف يبدو لك من الغريب أن تتعامل من خلال أسلوب غير مألوف بالنسبة لك ، ولكن ـ كما هو الحال بالنسبة لأية تجربة ـ في كل مرة سوف تمارس فيها هذه الطريقة ، سوف تكتسب المزيد من نقاط القوى وسوف تدعم انطلاقك الذهني .
- يمكنك أن تصوغ نماذج لبعض الأشخاص الذين يملكون برامج ماوراء مختلفة ، وتكتشف كيف يقومون بإنجازاتهم ، وسوف تكون هذه طريقة جيدة لاكتساب تفاصيل تطبيقية من شأنها أن توسع نطاق مهاراتك .
- اكتسب عادة مسائلة نفسك دورياً وبشكل منتظم عن كيفية ارتباط ما تقوم به أو تفكر فيه أو تشعر به في اللحظة الراهنة ، بما سوف تقوم به أو تفكر فيه أو تشعر به في المستقبل .
- تعرَّف على بعض السلوكيات التي سوف تساعدك على صيانة صحتك وثروتك وسعادتك . كيف يمكن أن تتحول هذه السلوكيات إلى عادات ؟

كيف تعتني بنفسك

ما الذي يشعرك بأنك تنال العناية التي تريدها ؟ عندما يُطرح هذا السؤال على معظم الناس ، فإنهم يأتون بإجابة تنطوي على ضرورة وجود شخص ما يعتني بهم . فقد ذكر أحد الأشخاص أن العناية بالنسبة له هي وجود شخص يتولى مهمة الطهي له . وذكر أحدهم أنه يشعر بالعناية عندما يحصل على جلسة تدليك . وذكر آخر أنه يشعر بالعناية عندما يحضر له أحد الأشخاص الشاي في الفراش . ربما يكون لذلك صلة بالذكريات المبكرة عن الطفولة في حياة الإنسان ، حينما كانت الأم توفر له الغذاء أو تدلله أو تحتويه داخل منشفة دافئة بعد الاستحمام .

إن الشعور بالعناية ينطوي عادة على أفعال تجعلك تدرك أنك ذو قيمة . ونحن نفترض بشكل أساسي أن هذا يعني قيام شخص آخر بالعناية بنا لأن هذا يشعرنا بتميزنا لدى الآخرين . وعلى الرغم من ذلك ، فإن هناك سؤالاً نطرحه دائماً كمدربين وهو : " هل تشعر أنك تعتني بنفسك ؟ " أما المفاجأة فهي أن الإجابة تكون عادة " كلا " . كثيراً ما يسعى الشخص لمطالبة الآخرين بمنحه أشياءً لا يمنحها هو لنفسه . عندما تشرع في العناية بنفسك سوف يمنحك هذا دفعه هائلة ؛ إذ سوف يشرع الآخرون في الاقتداء بالمثال الذي تجسده ، وسوف يعتنون بك هم أيضاً وستبدو لهم كما لو كنت قد صرت أهلاً للثقة ؛ فبما أنك الآن على استعداد للعناية بنفسك ، فهذا يعنى أنك شخص تستحق أن يعتنى به .

لذا ، دعنا نوضح أن أحد أهم الأشخاص الذين يجب أن يمنحوك العناية هو أنت نفسك . فمن سواك يمكن أن يعرفك إلى هذا الحد ؟ من سواك يملك أن يقضي معك كل هذا الوقت ويحصد من ورائك كل تلك الفائدة ؟

هناك بعض الأشخاص الذين يجدون صعوبة بالغة في منح أنفسهم الأولوية . ولكن من خلال تجربتنا ، أيقنا أنك إن لم تعتن بنفسك فسوف تستنفد في النهاية كل مواردك التي تحتاج إليها لكي تعتني بشخص آخر ؛ ولذلك فإنه حتى في إطار احتياجات الآخرين ، ليس من المنطقي أن تضع نفسك في المقام الأخير .

إن منحك نفس العناية التي توليها للآخرين لنفسك يتطلب عادة تكيفاً على مستوى المعتقدات والأولويات ، بل ربما يصطدم ذلك حتى بإحساسك بكينونتك أي بهويتك ، ويستدعى تعديلها . فإن كنت تنظر إلى نفسك بوصفك راعياً للآخرين سواء على المستوى المهني أم غيره ، فقد تجد صعوبة في أن تدع احتياجاتك تبرز على سطح حياتك بما يكفي .

أعد قائمة بالأشياء التي تشعرك بأنك تحصل على عناية . والآن ، دوِّن قائمة بالأشياء التي سوف تقوم بها إن كنت بالفعل تعتني بنفسك . إنه لمن الأمور العظيمة أن تحظى بشخص آخر يعتني بك ، ولكن هذا ليس كافياً . إذن ، متى سوف تبدأ ؟

إن عنايتك بنفسك بشكل منتظم ، على نحو يتصل بشكل مباشر بمشاعرك الخاصة ، يعتبر قيمة أفضل كثيراً من العناية بنفسك بشكل غير مباشر ، حيث

يمكن أن يقودك هذا إلى نتائج لم تكن أبداً لتتعمد اختيارها . إن العديد من السلوكيات " غير المرغوب بها " ، مثل التدخين والإفراط في تناول الطعام ، يمكن أن تتحول ببساطة إلى عادات لأنها محاولات إصلاح سريعة تلبي رغبة لذاتك . كان " إيان " يعمل مع سيدة تسعى للإقلاع عن التدخين ، وعندما سألها عن عدم قدرتها على اتخاذ القرار ، أجابته قائلة : " هذا هو الشيء الوحيد الذي أفعله من أجل نفسي " .

إن العناية بنفسك تعتبر مهمة أيضاً من حيث كونها إجراءً مضاداً للاستنفاد والإنهاك الذاتي . فبدونها سوف تتحول مهمة العناية بالآخرين إلى مجازفة كبرى . هناك الكثير من المرضات والعاملين في مجال الرعاية ـ على سبيل المثال ـ ممن يعانون من زيادة في الوزن والافتقار إلى اللياقة ؛ لأنهم يقبلون على تناول الوجبات في أوقات غريبة أثناء أوقات العمل الممتدة ، فضلاً عن أنهم يجدون صعوبة في إيجاد الوقت اللازم لممارسة الرياضة ، أو يشعرون بالإنهاك البدني الذي يحول دون إقبالهم على ذلك . وهناك العديد من الأطباء الذين يفرطون في تناول الخمر ، أو يعانون من وطأة الضغوط ؛ مما يؤدي إلى انهيارهم أو إقدامهم على الانتحار .

راقب الأمهات اللاتى يقفن في انتظار أبنائهن أمام المدرسة الابتدائية ؛ لاحظ العدد الهائل من الأشخاص الذين تبدو عليهم علامات الإنهاك والتوتر والإحباط ؟ راقب رجال الأعمال في القطار أو مترو الأنفاق . كم رجلٍ منهم تبدو عليه علامات الراحة والإقبال والنشاط ؟

ولكن كفانا إنهاكاً لأنفسنا ! فهناك بعض الطرق السهلة والبسيطة التي سوف تساعدك على العناية بنفسك على نحو منتظم ، شريطة أن تمنح نفسك الأولوية في كل الأمور ، وتستقطع الوقت اللازم لكي تكتشف تحديداً الأشياء التي سوف تشعرك بأنك تحصل بالفعل علي العناية .

تدريب ـ صورة للعناية الذاتية

راجع عجلة حياتك ثانيةً (انظر صفحة ١٨٤) . ما الذي تحتاج إلي تغييره فيها لكي تصبح سعيداً بمساحة العناية بالذات الموضحة عليها ؟ إذن ، ما هي خطواتك التالية لتصل إلى ذلك ؟

نود أن نقدم لك أسلوباً آخر . إن العناية يمكن أن تحدث على عدة مستويات ، مثل المستوى البدني والعقلي والعاطفي ، كما يمكن أن تشمل بعض الضروريات الأساسية والاحتياجات الإضافية . وسوف تكتسب الرعاية معنى أكبر ، وتساعدك على صيانة نفسك على نحو أفضل ، إن تمت بشكل منتظم ، ويفضل أن يكون على أساس يومي .

امنح نفسك درجة واقعية تعكس مدى عنايتك بنفسك لكل نقطة من النقاط التالية ، والدرجة العظمى لكل نقطة هى ١٠ :

- السلامة البدنية .
- السلامة النفسية أو العاطفية .
- السلامة العقلية .
- السلامة الروحانية .

راجع نتائجك ثانية ؛ هل يمكن أن تحقق توازناً أكبر في بعض النقاط ؟ ما الذي يمكنك أن تقوم به في المستقبل القريب لكي تحقق نتائج أفضل ؟ هل أنت راض عن هذه النتائج ؟ هل يجب أن تكون كذلك ؟

والآن ، أعد قائمة بما تقوم به فعلياً لكي تعتني بنفسك في كل مجال من المجالات السابقة . هل تعلم كيف تعتني بنفسك في المجالات الأربع معاً ؟ إن كانت الإجابة هي : " كلا " ، فمن الشخص الذي يمكنك أن تقتدي به ؟

هل وجدت نقاط تعثر واضحة وخطيرة في مجالات حياتك ؟ كثيراً ما قد يتكشف لك ذلك عندما تقدم على مثل هذا التقييم ، أو تسمع شخصاً آخر وهو يتحدث عن أحد الأشياء التي يقوم بها ، لتدرك عندها أن ما يقوله لم يخطر ببالك أبداً ؛ عندها قد تدرك العقبة التى تعرقل حياتك اليومية . كم يبلغ عدد

رجال الأعمال التنفيذيين الذين وطنوا أنفسهم على تجاهل الإنهاك والإحساس بالضياع والاستنفاد الذهني والبدني والوحدة والعجلة وهم يجوبون أنحاء العالم في سرعة عارمة ؟ كم عدد أمهات الأطفال الصغار اللاتى وطن أنفسهن على تجاهل حاجتهم إلى الحفز الثقافي بسبب " عدم توافر الوقت " و " الشعور بالإنهاك " ؟ إن إصلاح مثل هذا الخلل في الميزان لا يعني أن تضيف إلى حياتك مهمة العناية بالنفس بوصفها أحد الالتزامات التى تتضمنها قائمة ما يجب عليك عمله ؛ لأن هذا سوف يزيد شعورك بالإنهاك ، وإنما يعني أنك بحاجة لأن تقدم على اختيارات حكيمة ونشطة بشأن أولوياتك التي يجب أن تكون العناية الجيدة بالذات جزءاً منها .

فبدلاً من أن توبخ نفسك على إخفاقك في العناية بذاتك بما يكفي ، لما لا تقترح على نفسك بعض الأسباب الجيدة التى تدعو إلى تحويل هذه المهمة إلى أولوية ؟

- ابدأ بتناول أحد المجالات التي تشعر أنك لا توليها ما يكفي من العناية الذاتية ، أو التي تفتقر فيها إلى تلك العناية ، وتعرف على الأشياء التي تشغل أولوياتك حالياً بدلاً من ذلك . ما المعتقدات والقيم التي تقف وراء سلوكياتك الحالية ؟ هناك العديد من الأشخاص الذين يكتشفون متناقضات في هذا الصدد ؛ فقد يؤمن الشخص بوجوب منح نفسه وقتاً للاسترخاء ولكنه قد يجلس - على الرغم من ذلك - لكي يفكر أثناء فترة الاسترخاء فيما يجب عليه عمله ، أو ما لا يجب عليه . هل حدث واحتل الاسترخاء بالفعل المقام الأول ؟
- ما الطرق التي سوف تمكنك من مواصلة الاحتفاء بهذه المعتقدات من خلال تخصيص وقت حقيقي وانتباه كافٍ للعناية بنفسك بدرجة أكبر ؟ بدون العناية بالذات ، فإن معظم الأشياء الأخرى التي سوف تقوم بها سوف تتأثر في النهاية . إن صيانة النفس هي بحق النبع الذي يمدك بالطاقة والسلامة التي تحتاج إليها لكي تعتني بالأشياء التي تمثل أهمية بالنسبة لك .

ومن خلال خبرتنا كمدربين ، نؤكد أنه من خلال تبينك للقيم والمعتقدات التي تكمن وراء سلوكك الحالي ، سوف يسهل عليك بدرجة كبيرة أن تنتقل من مجرد الشعور بالنية الصادقة إلى التنفيذ الفعلي .

نصائح للعناية بنفسك

- ◀ ابحث عن طرق متنوعة للعناية بنفسك ، واحرص على تضمين بعض الطرق السهلة الفورية رخيصة الثمن والتي قد تبدو لك ثانوية . يمكنك ـ على سبيل المثال ـ أن تمنح نفسك بضع دقائق لتصفح مجلة ، أو الاتصال هاتفياً بصديق ، أو التنزه في الحديقة .
- ◀ اكتسب عادة العناية بنفسك . اكتسب أنماط العناية بنفسك ضمن غيرها من العادات التي تملكها بالفعل ـ مثل تنظيف أسنانك واصطحاب الكلب في نزهة ـ وذلك من خلال التواؤم مع العادة الجديدة والتوفيق بينها وبين غيرها قبل أو بعد اكتسابها مباشرة . إن تطبيق أسلوب التسلسل على هذا النحو سوف يساعدك على اكتساب أنماط جديدة .
- ◀ تحلَّ بالفضول بشأن الطرق التي يتبعها غيرك للعناية بأنفسهم ، واقتد بالنموذج الذي يمثلونه . سل صديقين عما يقومان به . هل سيجدي ذلك معك ؟
- ◀ احرص على التجربة . جرب شيئاً جديداً اليوم أو غداً . هل يمكنك أن تخصص نهاراً كاملاً خلال هذا الشهر أو أمسية كاملة أو حتى يوماً كاملاً لنفسك ؟ ما الذي ستقوم به ؟
- ◀ اعتن بنفسك يومياً بطريقتين مختلفتين على الأقل ، ثم جرِّب طريقتين غيرهما غداً .
- ◀ احتفظ بسجل لنوعية الطعام الذي تتناوله على مدى أسبوع أو اثنين ، ثم راجعه لكي تتبين ما سعيت لعمله بحق من أجل نفسك ، وأفضل الطرق المجدية ، على أن تمارس ذلك بشكل دوري .

تحدثنا حتى الآن عما تحتاج إليه لكي تدعم عنايتك بنفسك . أما الوجه الآخر للعملة فهو أن تضع يدك على الأسباب التي تسبب لك الضغوط . إن الشخص الذي يجيد العناية بنفسه يدرك الأوقات التي يقع فيها تحت وطأة الضغوط ؛ لأنه ينتبه إلى التغذية الاسترجاعية التي يبعثها إليه جسده . وترى البرمجة اللغوية العصبية أن التجربة تؤثر علينا بشكل شامل . فنظراً لتداخل كل أنظمة الجسم البدنية المختلفة مع بعضها البعض ومع العقل ، فإن ما يحدث في جزء ما أو جانب ما سوف يؤثر على النظام بالكامل . إن أجمل ما في هذه المعرفة هو أنك بمجرد أن تتعلم مراقبة ما تمر به ، سوف يكون بوسعك أن تنظر إلى أية تغيرات بوصفها تغذية استرجاعية . فإن زاد التوتر في عضلات عنقك ، أو شعرت فجأة بحالة من الاسترخاء في كتفيك ، أو وجدت نفسك تلتقط نفساً عميقاً ، أو وجدت نفسك تزفر نفساً دفعة واحدة ، فهذا يعتبر بمثابة تغذية استرجاعية لما يجري وما يؤثر عليك . في أي وقت تحصل فيه على تغذية استرجاعية ، سوف يكون بوسعك أن تقدم على التغيرات التي من شأنها أن تحسن حياتك .

من خلال تجربتنا ، وجدنا أن الاستجابة الاعتيادية للضغوط ، أو مظاهر الضغوط تعتبر بالغة القيمة ، ويجب ألا تقابل بالتجاهل . ولنطرح مثالاً على ذلك فيما يلى :

> كان " توني " يملك ما يطلق عليه " المعدة الحساسة " . فحين كان في المدرسة ، كان يشعر أحياناً بالتعب أو يكون مريضاً بالفعل قبل الاختبارات أو مباريات كرة القدم . وكان هذا هو سبب فقده لبعض الدرجات أثناء الاختبارات النهائية في الجامعة . وعندما شرع في العمل في مجال الدعاية في إحدى الوكالات المتخصصة ، كان يحب التصميم ورسم الشعارات ، ولكنه كان ينزعج بشدة عند الحديث على الملأ ، وكان يخشى طرح أفكاره حتى أثناء الاجتماعات المحدودة . أما أكثر ما كان يخشاه فهو التحدث مع العملاء ، حيث كان يشعر وكأنه على وشك أن يصاب بالإغماء ، حتى أنه كان يقوى بالكاد على الحديث . ذهب

لاستشارة الطبيب بحثاً عن مهدئات للتوتر ، فوصف لـه الطبيـب مهـدئاً وقتياً ولكنه أخذ يؤكد له قائلاً : " يجب أن تسعى للتحكم في الضغوط ، لا أن تسعى لقمعها وكبتها " . وأعطاه اسم مدرب كان قد اشتهر بكفاءته في إدارة الضغوط أو التحكم فيها .

كان " توني " قد اعتاد أعـراض الضـغوط ، حتـى أنـه كـان قـد بـدأ يتحدث عن معدته وكأنها شـخص آخـر يعـيش حيـاة منفصـلة . فيقـول مثلاً : " معدتي في حالة سيئة اليوم " ، أو " إنها لا تتحمل التعامل مع الاجتماعات " . إن التحـدث عـن أي عـرض أو جـزء مـن الجسـم علـى اعتبار أنه شيء منفصل مستقل بذاته يساعد على تفاقم المشكلة .

إن التفكير في هـذا " الشـيء " بوصـفه شيـئاً منفصـلاً ، مثلمـا يفعـل العديد من الأشخاص الذين يعانون من أعراض مزمنـة ، تشـعر الشـخص بمزيد من العجز وفقد القدرة على التحكم .

وما أن تعلم " توني " من مدربه قبول كـون معدتـه جـزءاً منـه يعمـل وكأنه مقياس للضغوط ، حتـى تمكـن مـن توظيـف اسـتجاباتها بوصـفها تغذية استرجاعية . بل إنه في واقع الأمر وجد ذلك مجدياً للغاية ، وتعلم كيف يميز بين النوعيات المختلفة ودرجات حدة ردود الأفعال الـتي كـان يشعر بها في معدته . فبدأ يتعامـل معهـا وكأنهـا مرشـده الخـاص . وقـد عكست له معدته أن هنـاك بعـض الأشـياء ـ مثـل التحـدث علـى المـلأ ـ التي كانت بحاجة إلى اجتهاد من جانبه . وقد ساعده مدربه علـى تـبين المواقف المتنوعة والمثيرات التي تصاحبها آلام المعدة ، وبحث معـه طرقـاً للتحكم في الضغوط وحتى تلافيها كلية . وسرعان ما بدأت الأمور تتحسن وبدأ " توني " يشعر بإحساس جديد من إثبات الذات ، وبات بوسعه أن يؤكد أنه قد استعاد سيطرته على دفة الأمور مرة ثانية .

نصائح لإبطال مفعول الضغوط

هذه هي النصائح التي تعلمها " توني " من مدربه :

◀ احترم الأعراض التي تعتريك واستجاباتك للضغوط .

- سل نفسك عما تخبرك به هذه الأعراض (أي استخدمها بوصفها تغذية استرجاعية) . حاول أن تقول " إن هذه الأعراض تخبرني بأن ... "
- اعتبر هذه الأعراض جزءاً منك . فبدلاً من أن تقول " معدتي أو رأسي تشعران بكذا ... " قل " أشعر بأن ... في معدتي ، إلخ " . إن تلك الأعراض هي مقياسك الخاص لما يجري بداخلك . أما الأعراض طويلة المدى ، فسوف تمدك بمعلومات عما كان يجري بعيداً في الماضي ، أو الحاضر ، حيث إنها تكون بمثابة مثيراً كان يعتبر مظهراً من مظاهر الموقف الأصلي يتكرر ثانية في الحاضر . وباختبارك للأعراض والتغذية الاسترجاعية التي تمدك بها ، تكتسب معلومات عن الماضي والحاضر .
- التفت إلى المتغيرات التي تطرأ على أعراض الضغوط ودرجة حدتها .
- تذكر أن اكتساب المعرفة من خلال تفحص الأعراض وتعلم كيفية السيطرة على المثير الذي يسببها يعني في الغالب أن حدتها وتكرارها سوف يقلان . أي أن الأمر يستحق المراقبة والتدقيق .
- إن مظاهر وأعراض التوتر ترشدنا عادة إلى المشاعر والرغبات الدفينة ؛ فلا تتجاهلها أكثر من ذلك . وبمجرد أن تحصل على معلومات عما يسبب لك هذه الأعراض ، تحمل مسئولية نفسك وأفصح عن رغباتك للآخرين .

يمكنك أن تشرع في رسم صورة للضغوط النفسية التى قد تصيبك باستكمال العبارات التالية :

- أشعر بالضغوط عندما ... (يتأخر القطار ، أكون بصدد تقديم عرض عملى) .
- أشعر بالضغوط عندما أقابل أشخاصاً (يحبون المواجهة ، عديمى الجدوى ... إلخ) .
- من أجزاء جسدى الأكثر حساسية للضغوط ... (بشرتي ؛ معدتي ؛ رأسي ... إلخ) .
- قد تكون هذه الأعراض البدنية بصدد إخباري بأننى ... (أشعر بالقلق ، أعانى من الضغوط ، أشعر بالاستياء ... إلخ) .

◀ عندما أشعر بالضغوط فإن ما يساعدني هو أن ... (آخذ نفساً عميقاً ، أبوح لأحد أصدقائي بما يجري) .

كيف تصبح أكثر صحة

طرحنا موضوع الصحة بقدر من التفصيل حتى الآن . والآن لنبحث كيفية تحسين الصحة . إن أول خطوة في صيانة الصحة هو أن تدرك ما الذي تقوم بصيانته . عندما تفكر في الصحة ، هل يكون تفكيرك مرتبطاً باللياقة ؟ ما الذي يشعرك بأنك تتمتع باللياقة ، أو لا تتمتع بها ؟
هل تريد أن تستعيد لياقة وطاقة صباك ؟ أم أنك تريد أن تتمتع بمستوى لياقة معقول وأنت في السبعين من عمرك ؟ في هذه الإطار ، سوف تجد أنه من المجدي حقاً أن تسأل نفسك عن ثلاثة أشياء :

- ما معيار الصحة بالنسبة لي ؟
- ما المعيار الخاص بسني وبجنسي وبنوعية بنياني ؟
- هل يوافقني هذا المعيار أم أنني أريد أن أكون أكثر صحة ولياقة ؟

■ ما معيار صحتك ؟

قد تذكر على الأرجح أوقاتاً كنت تستيقظ فيها صباحاً وأنت تشعر بأنك " شاحب قليلاً " . ربما تكون قد تساءلت في هذه الأوقات عن سبب هذا الشحوب ، وهل هو التعب ، أم الضغوط ، أم أحد أعراض نزلة البرد ؟ ولكنك أدركت منذ اللحظة الأولى فور استيقاظك أن هناك شيئاً ما قد تغير فيك . فكيف تبينت هذا ؟ يبدو أن أحد أساسيات البرمجة البشرية هو أنها تكون مهيأة لملاحظة أي تغيير ، بمعنى أنها بالطبع تملك مفهوماً أساسياً ثابتاً تسعى للمقارنة في ضوئه . إن برامج الماوراء الخاصة بالتماثل والاختلاف تشرح الأولويات الفريدة في طرق المعالجة الخاصة بكل شخص مع شرح المحور السائد بالنسبة له (انظر صفحة ٨٠ لمزيد من المعلومات حول هذا الموضوع) . وكلما زادت قدرتك على ملاحظة أوجه الاختلاف ، زادت قدرتك على ملاحظة أية

إشارة تدل على أن صحتك ليست في أفضل حالاتها . ولكن تنمية حدتك ودقتك الحسية على هذا النحو سوف تسهم بنفس القدر في زيادة قدرتك على ملاحظة ما يحسن صحتك . ماذا عن تلك الأيام التي تستيقظ فيها وأنت تشعر أنك في قمة الصحة والحيوية ؟ إن الملاحظة تعني أن تمنح نفسك فرصة لتفحص تأثير الأشياء التي تفعلها ـ أو لا تفعلها ـ على مدى استمتاعك بالمزيد من الصحة في أغلب الأوقات .

الأعراض بوصفها معلومات

إن القاعدة الذهبية هنا هي أن تنتبه إلى الأعراض التي تصيبك ، حتى تكتشف ما تعنيه بالنسبة لك قبل أن تسعى للتدخل لحلها . سواء كانت هذه الأعراض صداعاً ، أم شعوراً عابراً بالصحة ، انتبه وتفحص في فضول . إن الشخص عادة ما يذهب إلى الطبيب ، أو المحلل النفسي أو المدرب طلباً لمساعدته لكي " يتخلص من " الأعراض غير المرغوب فيها . من خلال تجربتنا ، نستطيع أن نؤكد أن قيمة العرض المرتبط بالصحة ـ سواء كان جيداً أو سيئاً ـ تكمن في كونه يقدم لنا معلومة .

- ما الذي يساعد على تحسن هذا العرض ؟
- ما الذي يجعله أسوأ ؟
- متى يحدث (الأيام ، الشهور ، الفصول ، تحت ظل أية ظروف) ؟
- مع من يحدث ؟

ارسم صورة لحالتك الصحية . وفي هذا الإطار قد تجد أنه من المجدي أن تستكمل العبارات التالية لتحقيق ذلك :

- أكون في أوج صحتي عندما ...
- الوقت الذي شعرت فيه أنني في أوج صحتي كان ...
- لم أشعر هكذا منذ ...
- أشعر عادة بأنني في حالة جيدة عندما ...

- يمكنني أن أتوقع أن أصاب بالشحوب عندما ...
- أعرف الأوقات التي أكون فيها في أوج صحتي لأنني أشعر عندها بأنني ...
- أعرف الأوقات التي أكون فيها في أوج صحتي لأنني أستطيع عندها أن ...
- أعرف الأوقات التي أكون فيها في أوج صحتي لأنني أفكر عندها في ...

قد تندهش من كم المعلومات التي سوف تحصل عليها بعد استكمال هذه العبارات . ربما تكون هذه الإجابات قد كشفت لك على الأرجح عن الأشياء التي يمكنك أن تقوم بها ، أو الأشياء التي يجب أن تتوقف عن عملها ، أو ما ينبغي عليك تغييره بهدف صيانة صحتك على نحو أكثر فاعلية . ومن خلال خبرتنا في مجال البرمجة اللغوية العصبية نستطيع أن نؤكد أن كل شخص يملك كل المعلومات التي يحتاج إليها عن نفسه وحياته ، شريطة أن يستغرق الوقت اللازم لمسائلة نفسه والإنصات إلى الإجابة .

ما معيار عمرك وجنسك ونوعية بنيانك ؟

إن التعرف على معايير عامة كهذه يمكن أن يمدك بمعلومات نافعة عما تتعامل معه ، ولكنه يمكن أن يتحول إلى سلاح ذي حدين إن سمحت له بالحد من قدراتك . فمن خلال صياغة نماذج الشخصيات النابهة ، تثبت لنا البرمجة اللغوية العصبية أن الأمور المتعلقة بالصحة واللياقة ـ كما هو الحال بالنسبة لكل جانب من جوانب الحياة ـ تتعدى مجرد المستوى المتوسط .

تذكر أن المعيار يعني المستوى المتوسط ، وهذا سوف يمنحك قدرة أكبر على الفهم !

هناك الكثير من الرجال والنساء في السبعينات والثمانينات والتسعينات من العمر ممن يتمتعون بالنشاط والاستقلالية والتفكير البناء المثمر والقدرة على الإبداع في مجالات الحياة المختلفة ، تماماً مثلما يتزايد عدد المراهقين الذين يعانون زيادة الوزن والافتقار إلى اللياقة .

لذا فإن السؤال الأساسي الذي يجب أن نطرحه هنا هو : " ما الذي تريده ؟ " إن معرفة المعايير ـ أي معاييرك الشخصية والمعايير المرتبطة بسنك

وجنسك ، ونوعية بنيانك ـ تعتبر مجرد طريقة لمعالجة بعض المعلومات التي تحتاج إلي وضعها في الحسبان لكي تحقق مستوى الصحة واللياقة الذي تتوق إليه .

هل تريد ـ على سبيل المثال ـ أن تبقى قادراً على الحركة والنشاط حتى سن متقدمة ؟ ما الذي تحتاج إلى معرفته لكي تضمن الحفاظ الدائم على مستوى لياقتك البدنية ، أو لكي تشرع في بنائها قبل أن يصعب عليك ذلك ؟ ما الذي ينبغي عايك عمله لكي تصون أو تدعم لياقتك الذهنية أيضاً ؟

هل يكفي المعيار لإشباعك ؟

تتحدث البرمجة اللغوية العصبية كثيراً عن الكيفية التي ينجز بها الأشخاص أعمالهم ، وكذلك عن العناصر التي تكمن وراء عجزهم عن الإنجاز . إن الحد أو القصور الذاتي يحدث داخل عقل الإنسان ، كما أن أحد الأسباب الأساسية لحدوث ذلك هو افتراض الشخص المسبق لما لا يمكنه تحقيقه . فهناك الكثير من الأشخاص الذين يفترضون ـ علىٍ سبيل المثال ـ أن التقدم في العمر يعني أن يصبح الشخص أقل نشاطاً وانتباهاً . إن هذا الافتراض يمكن أن يعني بعد ذلك أن يكيف الشخص سلوكه وفق هذا التوقع ؛ ومن ثم يؤدى ذلك إلى دعم هذا الافتراض من خلال الفعل ، أي أنها تكون نبوءة ذاتية التحقق .

إن مثال الأربعة أميال يعتبر مثالاً جيداً على الحد الذاتي وتقييد القدرات . فعلى مدى سنوات ، ظل الناس يعتقدون أنه يستحيل قطع أربعة أميال في مدة تقل عن أربع دقائق ، ولم يفلح أحد في قطعها بالفعل في أقل من هذه المدة الزمنية ؛ أي أن هذا قد أثبت صحة الافتراض ... فهل أثبت ذلك بالفعل ؟ ربما كل ما أثبته هو أن ما تؤمن ـ بشكل كاف ـ بأنه لا يمكن أن يتحقق ، سوف يحد من قدراتك بدرجة هائلة يستحيل معها بالفعل تحقيقه بالنسبة لك . ويبدو أن " روجر بانيستر " قد طرح على نفسه بعض الأسئلة الهامة في هذا الصدد . هل كان يعرف الفرق بين قطع مسافة معينة في وقت محدد وقطع نفس المسافة في مدة تقل واحد بالمائة من الثانية عن هذه المدة الزمنية ؟ لا ؛ لم يكن يعرف ؛ لأنه إن كان يعرف لكان قد قطع الميل في مدة تفوق الأربع دقائق ، هل كان يعرف أنه قد جرى بفارق سرعة يقدر بواحد بالمائة من

الثانية ؟ كلا . وإن كان بوسعه أن يقطع المسافة في أربعة دقائق ، فهل كان سيدرك الفارق عندما يقطعها في مدة زمنية تقل واحد بالمائة من الثانية عن الأربع دقائق ؟ ومرة أخرى الإجابة هي : " كلا " . فالحقيقة هي أنه بمجرد أن تحدى وفكك الافتراض الذي كان يحد من قدراته ـ وقدرات كل شخص آخر ـ لفترة طويلة ، أصبح أول من حطم رقم أربع دقائق في الميل .

هناك مثال آخر يتعلق بعدَّاء المسافات المتوسطة النيوزيلاندي " جون ووكر " . فمع حلول الثمانينات من القرن العشرين كان قد قطع مسافة ميل في أقل من أربعة دقائق لأكثر من أربعين مرة ، وقد حافظ على هذا الرقم حتى أواخر الثلاثينات من عمره . أي أن ما كان يُنظر إليه في يوم من الأيام بوصفه مستحيلاً قد تحول إلى نظام روتيني بالنسبة له . لقد أثبت أن " ما تحت الأربع " يمكن أن يتحول إلى معيار وليس مجرد حالات نادرة الحدوث ، وقد واصل إنجاز نفس المعدلات حتى سن يعتبرها معظم الناس ـ بما في ذلك الرياضيون أنفسهم ـ " متقدمة جداً " . لقد أثبتت البرمجة اللغوية العصبية أنك إن سألت نفسك : " ولم لا ؟ " بدلاً من أن تفترض عدم قدرتك على إنجاز أمر ما ، أو تحسبه مستحيل الحدوث ، فسوف تتفتح أمامك الإمكانات والآفاق الجديدة التي يمكن أن تكتشفها ، وسوف تنجح في توسيع حدود قدراتك لأبعد مما هو متصور .

قائمة الاحتياجات الصحية

إننا ندعوك لكي تتفكر في الهدف الصحي الذي سوف تحدده لنفسك . قد يقتصر الهدف على أن تتحسن حالتك ، أو تكون في حالة طيبة أكثر الوقت . أو قد يكون هدفك هو أن تحقق قدراً من اللياقة بشكل أو بآخر . تخيَّر هدفك . لقد طبقنا هنا هدف تحقيق مستوى أعلى من اللياقة كمثال للتوضيح ، ولكنك قد ترغب في استبداله بشيء آخر .

◀ ما الذي تؤمن أن بإمكانك تحقيقه على مستوى صحتك ولياقتك ؟ (هل يمكنك أن تسير مسافة طويلة ؟ هل تستطيع أن تتعلم نشاطاً بدنياً جديداً ؟ هل تستطيع أن تتعلم اليوجا .

- ما الذي تحب أن تنجزه ولكنه يبدو لك حالياً أعلى مما يمكنك تحقيقه ؟ حاول أن تحدد هدفاً حالياً وتسعى لتنميته بعض الشيء . (هل تستطيع أن تقفز أو تمشي لمدة نصف ساعة يومياً ؟
- كيف تعرف أن الأمر خارج نطاق استطاعتك ؟ ما دليلك ؟ وما المعتقدات التي تقف وراء ذلك ؟ (ربما يكون السبب هو شعورك بأنك قد تقدمت في العمر ، أو أنك شديد البدانة ، أو أنك لا تملك الوقت الكافي ، أو ربما تخشى أن تبدو سفيهاً وأنت تقوم بذلك في هذا السن ؟)
- ما الخطوة الأولى التي يمكنك أن تتخذها في سبيل إنجاز الهدف الذي تسعى إليه ؟ ما الذي سوف يدلك على أنك تحرز تقدماً ؟ (قد تكون بحاجة لأن تذكر نفسك بأن السن لا يعتبر حائلاً .)
- كيف يمكن أن تكون طبيعة خطوتك التالية ؟ (ابحث عن مدرب مريح ، واقتن سروالاً مريحاً قصيراً أو بنطالاً . سر حول مجموعة المبانى التى في منطقتك اليوم وكرر النشاط في اليوم التالى . اركض باعتدال لبضع خطوات في غياب المارة أولاً ، ثم في وجودهم .)
- ما الإطار الزمني الملائم الذي تستطيع من خلاله أن تقيس وتقيم مقدار ما حققته من تقدم نحو هذا الهدف ؟ (بالنسبة للأسبوع الأول ، قد يكفيك أن تسير حول المبنى مرة واحدة كل يومين ، وربما للأسبوع الثاني أيضاً . دع حسك الذاتي الذي يدلك على قدر ما تشعر به من ارتياح ، يرشدك إلى الوقت الذي يمكن أن تشرع فيه في الاستزادة من التدريب .)
- ما المساعدة أو المساندة التي تحتاج إليها ؟ (هل تريد أن تطلع الآخرين على ما تقوم به ؟ هل تنشد تشجيعهم ؟ إن كان هذا هو ما تريد ، فكيف تريدهم أن يفعلوا ذلك ؟)

■ تنمية جهازك المناعي

عند هذا الحد من ممارسة التمرينات سوف يكون بوسعك أن :

- تملك حساً جيداً عن معنى الصحة بالنسبة لك .
- تعرف الأوقات التي تشعر فيها بذلك .

◀ تبنى أنماطاً من السلوك والعناية الذاتية التي سوف تساعدك على تحقيق أعلى معدل من الصحة واللياقة والحفاظ عليه .

حتى على الرغم من أنك سوف تشعر أحياناً بالتعب والمرض والإنهاك العاطفي ، فإن أحد أهم عناصر الصحة هو مرونتك وقدرة جسدك على التعافى ؛ فمناعتك تلعب دوراً جوهرياً في هذا الصدد ، وأي شيء يمكنك أن تقوم به لكي تضاعف قوة مناعتك سوف يعود عليك بمزايا جمة ، وسوف يشكل أسلوب معيشتك اليومى فارقاً هائلاً فى هذا الصدد .

إن احترام الإيقاع الطبيعي لجسمك يعتبر إحدي الطرق التي سوف تساعدك على صيانة الوظائف الفعالة لمناعتك ، هذا إلى جانب عوامل أخرى مثل الطعام الصحيح وممارسة الرياضة والنوم الجيد ، كما أن الحرص على تناول الغذاء الذي يوفر لك قدراً متكاملاً من الفيتامينات والأملاح المعدنية يعتبر عاملاً آخر فى هذا الصدد . إنها لن تحدث انقلاباً صحياً بالنسبة لك ، وإنما كلها أشياء يمكن أن تمنح مناعتك دفعة هائلة . والآن ، دعنا نطرح ما يمكنك عمله .

الراحة

إن جسم الإنسان مصمم بحيث يسير وفقاً لدورة منتظمة من التناوب بين الراحة والنشاط . وكلنا يعرف الدورة اليومية التي تتألف من ٢٤ ساعة ، ولكن هناك عدداً من الأشخاص الذين لاحظوا أن هناك متغيراً أساسياً يطرأ عليهم يتمثل في تلك " الغفوة " التي تصيب الإنسان بعد تناول الغداء . وقد أثبتت الدراسات التي أجريت على حالات الدوار وفقد الانتباه في عالم الفضاء في السبعينات من القرن العشرين أن هناك دورة أخرى أصغر حجماً وأقل وضوحاً تحدث كل ساعة ونصف الساعة والتي يطلق عليها الإيقاع " الفوق يومى " أو " ultradian " rhythm . إن مثل هذا النمط يعكس نفسه في البيت والعمل في فترات الراحة التي يتم خلالها تناول القهوة وأخذ استراحة الغداء . إنها تلك الأوقات التي نجد أنفسنا خلالها نحملق عبر النافذة أو نشرد فيها أو نتثاءب ونتمدد .

إن أخذ سنة من النوم بهدف تجديد الطاقة يعتبر إحدى الطرق التي تعلم بعض العاملين في المكاتب احترامها والحرص على تطبيقها . ولقد كان " تشرشل " يحرص على تخصيص وقت لتلك الغفوة يومياً ، ثم يعمل بعدها وكأنه حصان سباق ، كما أن الحيوانات المنزلية والأطفال الصغار يفعلون ذلك بشكل تلقائي . لذا ، فقد تكون بحاجة أنت أيضاً لأن تسأل نفسك عن كيفية تنمية بعض الطرق لاحترام أوقات الغفوة اليومية . اشرع في ملاحظة أوقات شرود انتباهك للحظة ، عندما تشرع عيناك في الحملقة هنا وهناك في الفضاء . ربما يمكنك أن تستغل هذه الفرصة لكي تفعل شيئاً ينطوي على حركة مثل فرد عضلات الجسم أو السير والتوجه إلى مكان آخر في العمل لأداء بعض المهام التي يمكن أداؤها في أي وقت ، أو الذهاب للحصول على كوب من الماء . فإن كان لابد أن تلزم مكتبك ، حرك كتفيك ، أو اجلس في وضع أكثر استقامة ، أو التقط أنفاساً أكثر بطئاً وعمقاً . كن مبتكراً ومجدداً . أما إن كنت في المنزل ، فقد يكون بوسعك أن تحترم أوقات الغفوة الطبيعية باستقطاع خمس أو عشر دقائق . وإن كنت تستذكر دروسك ، يمكنك أن تستقطع فترة استراحة ثم تواصل عملك بعد أن تجدد نشاطك . يمكنك أيضاً أن تكتسب عادة الالتفات إلى الإشارات التي تصلك من خلال الآخرين عن الطريقة التي يقضون بها أوقات غفوتهم .

الطعام والشراب

هناك حكمة من العهد الفيكتوري تقول : " كل ما تأكله السيدة تي ، يظهر أثره على السيدة تي " . إن الغذاء يؤثر علينا ، ويمكن أن نتعلم كيف نلاحظ ذلك . إن الحساسية ضد أنواع معينة من الأطعمة يعتبر من أكبر أشكال التغذية الاسترجاعية بشأن صحتنا ، ولكن يمكننا أن نتعلم ملاحظة الإشارات الأكثر دقة عن كيفية تأثير أصناف الطعام علينا . إن حالات الصداع وآلام المفاصل والشعور بالطاقة والنشاط أو بالخمول تعتبر من المؤشرات التي تدلك إلى كيفية تأثير الطعام والشراب عليك . يعرف " إيان " - على سبيل المثال - أنه إن تناول كماً كبيراً من الشطائر فسوف يشرع في الشعور بشدٍ وبجفاف غير محبب في فروة رأسه . ولكنه بمجرد أن يوازن تأثير الشطائر بتناول كمية كبيرة من السلاطة الخضراء ، يزول عنه هذا الشعور وتتحسن حالته ويشعر بمزيد من الاسترخاء

واليقظة . إن هذه الإشارات الشخصية هي التي ترشد " إيان " إلى ما يحتاج إليه ، ولقد توصل إلى هذا الفهم عن طريق الانتباه إلى المشاعر التي تعتري جسده ، وعن طريق التعلم من خلال مبدأ التجربة والخطأ . فعليك باكتشاف المزيد عن نفسك بالانتباه والتجربة .

ضع في اعتبارك أن كل الأعراض التي تعتريك قد ترشدك أيضاً إلى افتقارك إلى شيء ما . ولعل المثال الأكثر وضوحاً على ذلك هو الظمأ . فالظمأ لا يخبرك بأنه قد آن أوان تناول الشراب ، بل هو تغذية استرجاعية متأخرة تخبرك بأنك بالفعل قد أصبت بقدر من الجفاف . إن شرعت في الانتباه إلى نفسك ، فسوف يكون بوسعك أن تلتقط هذه الإشارات في وقت مبكر ، وبالتالي لن تصل أبداً إلى حد الجفاف الذي يدفعك إلى تناول السوائل ! كما يمكنك أن ترتقي بمستوى وعيك إلى أبعد من ذلك . فإن شعرت بالظمأ ، تمهل للحظة قبل أن تسعى بشكل تلقائي إلى تناول قدح من الشاي أو القهوة ، وسل نفسك عما يحتاجه جسمك تحديداً . قد تندهش من أنك بالفعل تريد شيئاً مختلفاً تماماً ــ ربما الماء ، أو الحساء ، أو عصير الفاكهة ـ وستندهش أيضاً من أنك تعرف الإجابة .

الرياضة

إن ما يرد إلى أذهاننا كثيراً عندما نفكر في التمرينات الرياضية هو الذهاب إلى صالة الألعاب أو ممارسة بعض التمرينات العنيفة وفق نظام رتيب . وعلى الرغم من ذلك ، فإننا كالعادة ننصحك بأن تقدم على فعل الشيء الذى يناسبك ، على أن يكون سهلاً وممتعاً أيضاً بحيث يمكنك إحداث تغير حقيقى فى حياتك ، ونحن نرى أن هذا ينطبق على الرياضة بشكل خاص . افترض أنك تمارس الرياضة المكثفة مع مدرب خاص أربع مرات أسبوعياً ، على مدى ٥٢ أسبوعاً في العام . سوف يكون هذا مدهشاً بحق ، أليس كذلك ؟ ولكن التمرينات لن تستغرق في واقع الأمر أكثر من ٤ ساعات أسبوعياً ، وهناك ١٦٨ ساعة على مدى الأسبوع . إن ما ستفعله في الـ ١٦٤ ساعة المتبقية هو ما يهم .

تصور أنواع الأنشطة التي يمكنك أن تمارسها خلال الـ ١٦٤ ساعة ، والتي سوف تمكنك من رفع إجمالي معدل ما تمارسه من تمرينات بلا مشقة تقريباً .

أما إن كنت تريد خفض وزنك ، فسوف تكون سعيد الحظ إن تمكنت من إحراق ٤٠٠ سعر حراري خلال ساعة من ممارسة الرياضة ، وهذا يعني أن أقصى حد يمكنك بلوغه هو حرق ١٦٠٠ سعر حراري بعد أربعة أسابيع من ممارسة التمرينات الرياضية .

وقد اكتشفنا من خلال عملنا في مجال التدريب ، أن أسلوب حياتك بشكل كلي هو الذى سيصنع الفارق ؛ لذلك فمن الخطأ أن تفترض أن عليك الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية لكي تمارس الرياضة بحق ، والأسوأ من ذلك هو أن تفترض أن مجرد الذهاب إلى صالة الألعاب سوف يفي بالغرض . (لقد حكى المدرب الشخصي لـ " إيان " عن الكثير من القصص التي يفرط فيها بعض الأشخاص في تناول الشراب بعد مغادرة الصالة ، أو قد يذهبون بعدها لتناول البيتزا الدسمة !) إن ما تفعله باقي الوقت هو ما يجب أن تنظر إليه بعين الاعتبار ، وهذا يعني أنك تملك مساحةً واسعة للاختيار الآن .

سل نفسك عن التغيرات الصغيرة التي يمكنك أن تقوم بها على الفور ، والتي من شأنها أن تشجعك على تحريك جسدك بدرجة أكبر . هل تستطيع أن :

- تذهب إلى عملك سيراً على الأقدام ، أو تسير لبعض الوقت ، بدلاً من أن تقود السيارة إلى هناك ؟
- تغادر الحافلة في المحطة التي تسبق مكان عملك وتسير لباقي المسافة ؟
- تذهب إلى مكتب أو غرفة زميلك في العمل بدلاً من أن تستخدم الهاتف أو البريد الألكتروني ؟
- تذهب للتمشية أثناء وقت الغداء ؟
- تزيد من فترات النزهة التي تصحب فيها كلبك ؟
- تقتني كلباً ؟
- تعرض على أحد الأشخاص أن تتولى مهمة اصطحاب كلبه الخاص في نزهة ؟

إن كل الأمثلة السابقة تتناول المشي لأنه أسهل نشاط يمكن الاستزادة منه ، كما أنه الأسهل في تجاهله والحد من أهميته . نفس الشيء يصح على صعود

الدرج . يُحكى أن أحد رجال الأعمال الذين كنا نعرفهم قد غير مكان عمله ؛ فإذا به فجأةً يشعر بزيادة في وزنه . فتعجب كثيراً من تلك الزيادة التي طرأت عليه لأنه لم يكن قد غير أي شيء في نظامه الغذائي أو قام بشيء مختلف ، ثم تفتق ذهنه فجأة عن أنه كان في المكتب القديم يصعد الدرج لأنه كان مقسماً بين الطابقين الأول والثاني ، أي أنه كان يصعد ويهبط الدرج عدة مرات يومياً . كان قد فات عليه ببساطة كم التمرينات التي كان يفرضها عليه عمله السابق . وما أن أدرك ذلك ، قرر أن يغادر المترو قبل أن يصل إلى محطته بمحطتين ، ليس رغبةً في السير أكثر مما هي رغبة في الهبوط في إحدى المحطات التي تحتوي على درج كبير . وهكذا ، سرعان ما هبط وزنه إلى نفس المعدل السابق ، ولاحظ أنه قد أصبح أكثر بهجة وتألقاً ويقظة .

هناك نوعان من التمرينات الرياضية التي يفضل أن تقوم بها ، والنوع الأول هو تمرينات القلب والأوعية الدموية التي تزيد من معدل خفقان القلب وتبني قوة الاحتمال وتحرق الدهون . أما النوع الثاني فهو تمرينات المقاومة التي تزيد من إنتاج المادة العظمية في الجسم ، وهذا من شأنه أن يجعل العظام أكثر قوة ، ويمنحك قواماً أفضل . ولكن بالطبع هناك طرقاً أخرى عديدة لممارسة التمرينات الرياضية .

والشيء الهام هو أن تتحلى بالواقعية حيال ما يمكنك أن تقوم وتستمتع به . فنحن كمدربين ننصحك بأن تضع لنفسك هدفاً يقل قليلاً عن الحد الأمثل ، وهذا يعني أنه من الأفضل أن تلتزم بخطة لممارسة التمرينات ثلاثة أيام أسبوعياً بدلاً من أن تفشل في ممارستها سبعة أيام أسبوعياً ؛ لأن الشعور بالفشل سوف يشعرك على الأرجح بحالة من انعدام الكفاءة وقد يشلك تماماً . إن الخطط التي لا تتسم بالمرونة تحمل بذور الفشل في طياتها ، ويتضافر معها مبدأ الاكتفاء بالحفاظ على المستوى المنخفض .

النوم

عندما كنا صغاراً ، كان النوم هو أحد الأشياء التي تحدث من تلقاء نفسها ، فلم نكن في هذه السن قد تعلمنا بعد كيف نتجاهل تلك الإشارات التي ترسلها إلينا أجسادنا لكي ننجز ما بقي علينا عمله ، أو نؤدي باقي المهام التي يفرضها

علينا الشعور بالمسئولية أو المطالب الاجتماعية . وهناك وباء متفش بين الراشدين في الدول الغربية وهو الحرمان من النوم . وإن كنت تريد أن تتعرف على بعض العواقب المترتبة على ذلك ، فسوف تجدها متجسدة في المراهقين الذين يعانون على مستوى شبه عالمي من الحرمان من النوم . إن معظم الراشدين يكونون بحاجة إلى ما لا يقل عن ثمان ساعات من النوم أثناء الليل ، ولكن العديد منهم لا يحصلون إلا على ست ساعات ، أو ما يقرب من ذلك مما يؤدي إلى حالة من العجز التراكمي في النوم . غير أن المراهق يحتاج إلى المزيد من عدد ساعات النوم بسبب كل المتغيرات الفسيولوجية والنفسية التي تطرأ عليه والتي يجب عليه مواجهتها ، والرأي السائد هو أنه يكون بحاجة إلى ما يقرب من عشر إلى تسع ساعات من النوم يومياً . فإذا ما أخذنا في الاعتبار أن العديد من المراهقين لا يحصلون إلا على ست ساعات من النوم يومياً ، مثلهم مثل آبائهم ، فهذا يعني أن نسبة العجز في معدل النوم اليومي ترتفع لديهم لتصل إلى أربع ساعات .

ومن المعروف أن الحرمان من النوم يسبب تقلبات مزاجية للمرء ، ويضر بزمن رد الفعل لديه ، ويؤدي إلى الافتقار إلى اليقظة ، ويعرقل الفكر النقدي والإبداعي والذاكرة والتركيز . وكأن هذا كله لا يكفي ، نجد أيضاً أن الخلايا المناعية القاتلة تقل كفاءتها بشكل مطرد مع زيادة معدل الحرمان من النومِ . أي أن الشخص يكون أكثر عرضة للإصابة بالأمراض لأنه يكون أكثر استعداداً للتأثر بها .

إن الحرمان من النوم يمكن أن تكون له بعض الآثار الجانبية الهامة . فهناك بعض الأشخاص الذين يشعرون فقط بالخمول والترنح أثناء اليوم ، ولكن هناك البعض الآخر الذي يخفي حرمانه من النوم بالبحث عن حافز يشعره باليقظة . ضع مثل هذا الشخص في غرفة دافئة أو اجتماع ممل ، وسرعان ما سوف تجده يغط في سبات عميق ، وهو ما يعتبر إشارة صريحة إلى حاجة الجسم إلى الراحة . نفس الأمر ينطبق على الاستسلام للنوم أثناء مشاهدة التلفاز ، ولكن الشخص عادة ما لا يدرك ذلك ، لأنه يلقي اللوم في هذه الحالة على الحافز أكثر من رد الفعل الصادر منه .

أما إحدى العواقب الهامة الأخرى للحرمان من النوم فهي الافتقار الدائم للشعور بالحيوية ! لذا ، انطلاقاً من كل هذه الأسباب ، نقترح عليك أن تتوقف للحظات وتفكر فيما يلي :

- كم عدد ساعات النوم التي تشعرك بالفعل أنك قد جددت نشاطك ؟
- إلى أي مدى تستطيع أن تنال هذا القدر ؟
- ما الذي يحول دون حصولك على نوعية النوم التي تتطلع إليها ؟
- هل تحصل على نوعية النوم التي تريدها ؟

إن معرفة عدد ساعات النوم التي تحتاجها بحق يعتبر بداية جيدة للتغلب على الحرمان من النوم ، كما أن التعرف على متوسط معدل نومك الشخصي يعتبر نقطة هامة أيضاً . قد تشعر ـ على سبيل المثال ـ بالراحة الحقيقية بعد النوم لمدة ثمان ساعات ، ولكنك تعرف أيضاً أنك سوف تتدبر أمرك جيداً أيضاً إن نمت لمدة سبع ساعات فقط على مدى عدة أيام متواصلة قبل أن تكون بحاجة للمزيد . انتبه لدرجة إحساسك بتجدد الانتعاش عندما تستيقظ في الصباح ؛ فهذا يعتبر عادة مؤشراً جيداً إلى نوعية النوم التي تحصل عليها . استخدم ذلك بوصفه تغذية استرجاعية لكي تؤثر على ما سوف تقوم به في نهاية اليوم . إن كنت لا تشعر أنك في حالة طيبة فور استيقاظك في الصباح ، فأنت بحاجة للتعامل مع ذلك من خلال تغيير ما سوف تقوم به في ليلة نفس اليوم ، وعندها سوف تستعيد السيطرة على الأمور . أما إن استيقظت وأنت تشعر أنك في حالة رائعة ، ففكر في سبب شعورك على هذا النحو ، وسر نجاح هذا الأمر .

ما الذي يساعدك على الخلود إلى النوم ؟ تشير الأبحاث إلى أننا ننام بشكل أفضل إن خصصنا بعض الوقت للاسترخاء قبل الذهاب إلى الفراش . فالشخص الذي يجد سهولة في الاستسلام إلى النوم لابد أن يكون له نظاماً خاصاً وثابتاً يحرص على اتباعه . أما النظام في حد ذاته فقد يختلف اختلافاً بيناً بين شخص وآخر . ففي الوقت الذي قد يحرص فيه أحد الأشخاص على الحصول على حمام دافئ قبل أن يأوي إلى فراشه ، فقد يشعر شخص آخر أن هذا قد يشعره بدفء زائد وحالة من عدم الارتياح . إذن ، ما أفضل نظام يناسبك ؟ لم لا تسعى بشكل متعمد إلى تصميم نظام خاص بك ؟ خصص الساعة الأخيرة من يومك للاسترخاء فحسب .

ولأن الإنسان أسير العادة ، فإنك إن اكتسبت عادة الاستعداد للنوم فسوف تكتسب عادة توقع الاستسلام إلى النوم بعدها ؛ وبذلك تكون قد خلقت مجموعة من المثبتات (انظر صفحة ٣٦) لكي تتأهب إلى النوم .

مراقبة ما يبعث فيك النشاط ، وما يستنفد طاقتك

إن علم المناعة النفسية العصبية ، الذي يركز على العلاقة بين العقل والجسد ، قد اكتشف أنك تستطيع أن تقوي قدرتك على التعافي ومناعتك بطرق تتخطى الحد البدني ، ولكنها في نفس الوقت سوف تمنحك بكل تأكيد مزايا بدنية . هل تذكر ذلك المثل القديم الذي يقول " البسمة هي أفضل دواء " ؟ إننا نعرف جيداً أن تناول كمية كبيرة من الفيتامينات لتخطي حالة البؤس التي نشعر بها لن يجدي . ذات مرة طلب أحد زملائنا من المتدربين لديه أن يعدوا قائمة بكل الأشياء التي تستنفد طاقتهم في الحياة ، ثم طلب إعداد قائمة أخرى بكل الأشياء التي تعيد إليهم هذه الطاقة ثانيةً . وتراوحت البنود التي تستنفد الطاقة من "مسئولية العمل " إلى " حماة المرء " إلى " عدم وجود ما يكفي من الوقت " إلى " زيادة القلق " ؛ أما حوافز الطاقة فقد كانت في المقابل تشمل " التأمل " و" رؤية البحر " و" ممارسة الرياضة " و" الحيوانات الأليفة ".

- أعد قائمة بالأشياء التي تستنفد طاقتك ، والأخرى التي تفعمك بالطاقة . أما بعض الأمثلة للأشياء التي تستنفذ الطاقة فيمكن أن تكون : أعمال المنزل ، وكتابة خطابات الشكر ، وملء الاستمارات ، ووجوب الاتسام بالأدب . أما بعض الأمثلة الباعثة على النشاط فيمكن أن تكون : الاتصال بصديق مقرب والحصول على ضمة حانية والرقص .
- فكر في كل سبب من أسباب استنفاد الطاقة . هل هذه الأسباب مفروضة عليك ؟ هل هناك أية طريقة يمكنك أن تقلل بواسطتها من آثار هذا السبب ؟ ما أول شيء يمكنك أن تفعله لكي تتصدى لهذه العوامل التي تنال من طاقتك ؟
- فكرٍ في كل العوامل الباعثة للطاقة . هل تملك ما يكفي منها ؟ هل تفسح وقتاً لها ؟ هل تستمتع بها بما يكفي ؟ ما أول شيء يمكنك أن تقوم به لكي تثري أو تحسن من قدر المساندة التي تحصل عليها من خلال هذه العوامل أو العوامل المشابهة ؟

■ البيان الشامل النهائي

يمكنك أن تطبق المستويات المنطقية (انظر صفحة ٦٨) لكي تساعدك على تبين حالة " الوارد والنفقات " الخاصة بصحتك بمزيد من التفصيل .

- ◀ ما الأشياء التي تنمى لديك " المستوى الروحاني " ومستوى " الهوية " ؟ وما الأشياء التي تنال منهما ؟
- ◀ أى الأشياء فى حياتك تتفق مع " معتقداتك وقيمك " الراسخة ؟ ما الذي يقوضها أو يتصارع معها ؟ ما الذي يلزمك حتى تستطيع الحصول على المزيد من الأشياء المفيدة للقيم والمعتقدات والقليل من الأشياء المضرة بها ؟ ابحث عن طرق للتقليل من انخراطك في هذه الأنشطة أو التعامل مع الأشخاص أو البيئات المتصارعة .
- ◀ إلى أي مدى تسمح لك حياتك باستخدام " إمكاناتك " ؟ هل تملك ما يكفي من الوقت لكي تنميها وتطورها ؟ هل تملك ما يكفي من الحوافز والمعطيات التي تتيح لك فرصاً للتعلم والنمو والاندماج والتشويق ؟
- ◀ هل تعكس أنشطتك " وسلوكياتك " ماهيتك ومعتقداتك وقدراتك بشكل كافٍ ؟ إن لم يكن الحال كذلك ، ما الذي يمكنك أن تقوم به على المدى البعيد والطويل لكي تجعل من حياتك اليومية أكثر اتساقاً مع ماهيتك .
- ◀ هل تعتبر " البيئة " التي تحيا فيها في المنزل والعمل بيئة مساندة أم مشتتة لكل ما هو هام بالنسبة لك على كافة المستويات الأخرى ؟ إن لم تكن كذلك ، فما الذي تحتاج إلى عمله لكي تغيرها أو تحسنها ؟

إنها أسئلة هامة ، ولكن البرمجة اللغوية العصبية سوف تشرح لك كيف أن كل ما تنطوي عليه حتى بعض العوامل والتغييرات الصغيرة على مستوى شامل يمكن أن تكون عظيمة الأثر . يجب أن تلفظ أي مناخ أو بيئة مسمومة عاطفياً بنفس القوة التي ستلفظ بها أي بيئة سامة جسمانياً . لا تستسلم للعلاقات ، بل اسع لتغييرها أو تخلص منها ؛ فقد تكون صحتك في خطر .
فكِّر في الأشخاص الذين في حياتك ؛ فكِّر في أفراد أسرتك وأصدقائك وزملائك . إلى أي مدى يعملون على رعايتك ؟ ما نوع الرعاية التى يقدمونها

لك ؟ هل يقدمون لك المساندة العملية ؟ الحب والحنان ؟ الضحكات ؟ اقض وقتاً مع الأشخاص الذين يثرون حياتك ، وليس مع الذين يجلبون لك الصراع أو الذين يستنزفونك دون أن يعطوك شيئاً في المقابل . إن تنمية الصداقات الجيدة لا تعد مكافأة في حد ذاتها فحسب ، بل إنها ستعمل أيضاً على تنمية سلامتك الذاتية .

ضع في اعتبارك أنه من غير الممكن أن تتوقع أن يقرأ شخص آخر ما يدور في عقلك . إن التركيز في مجال التدريب ينصب على شيئين ، وهما الوعي والمسئولية ؛ لذا فلتكن أكثر وعياً بكيفية تأثير المواقف والأشخاص عليك ، وابدأ في الإعراب عن شعورك أكثر من ذي قبل للآخرين ، واشرع في طلب ما تريد منهم ، وشجعهم على معاملتك بنفس الأسلوب . إن البرمجة اللغوية العصبية تركز على أهمية التغذية الاسترجاعية التى تنتقل من شخص لآخر ، أو بداخل الفرد الواحد من عقله الباطن إلى عقله الواعى ، ومن نظام ذهنى إلى آخر . وبهذا تلعب التغذية الاسترجاعية دوراً هاماً في صيانة صحة المرء .

إن الرسالة الإجمالية التى تنقلها البرمجة اللغوية العصبية بخصوص موضوع الصحة هي أن تحترم تجربتك وتلبي احتياجاتك . إنها نفس الرسالة التي يحملها التدريب . والمعلومة التي تريدها تكمن في هذه الرسالة شريطة أن تنتبه إليها .

طرق نافعة لصيانة الصحة

- فكِّر بشكل شامل .
- احترم جسدك ولا تتجاهله .
- اطلب النصيحة الجيدة ثم طبقها .
- اعمل على بناء أنماط وعادات نافعة تفيدك في صيانة صحتك وسلامتك على كل مستوى من المستويات .
- امنح نفسك المكافأة والمتعة والمرح .
- خذ موقفاً بشأن كل ما يهدد صحتك وسلامتك .
- تذكر أن إجمالي الأفعال في الحياة ، والأفعال الداعمة للصحة خاصةً تصب في صالح صحتك ، ولن يفوت أبداً وقت التغيير .

كيف تبني الثروة

إن تنمية الثروة أمر بسيط للغاية . أجل إنها بالفعل كذلك ! والأمر باختصار يشمل ما يلي :

١. أنت بحاجة لأن تدخر بشكل متواصل طوال الوقت .
٢. أنت بحاجة لأن تستثمر كل ما تدخره أولاً بأول مع مرور الوقت .
٣. أنت بحاجة لمواصلة الاستثمار والادخار طوال الوقت . وعندها فقط سوف تكون قادراً على الاستمتاع بسحر ما يطلق عليه " أينشتاين " ثامن عجائب الدنيا التي هي تحديداً " الفائدة المالية المركبة " .

ومع ذلك ، فقد ثبت لنا أن العديد من الناس لا ينظرون إلى الأمر بمثل هذه البساطة . وفي هذا الجزء سوف نلقي نظرة فاحصة على ما تعنيه الثروة بالنسبة لمختلف الأشخاص ، وكيف تساعد البرمجة اللغوية العصبية في خلق وصيانة وإدارة الثروة . وسوف نقوم أيضاً بطرح بعض الطرق الشائعة التي تعوق الشخص عن تطبيق هذه الأشياء ، وسوف نريك كيف يمكن أن تستغل البرمجة اللغوية العصبية لكي تساعدك على تغيير أنماط التفكير والمشاعر والسلوك التي تعوق طريقك في هذا الصدد .

يبدو أن هناك نسبة مرتفعة للغاية من الأشخاص الذين لا يبدو أنهم يرتبطون كثيراً بأموالهم ؛ بمعنى أنهم يتنازلون عن سلطتهم للبنوك أو غيرهم من القائمين بتقييم ثروتهم المادية . إن ما يحدث في العادة هو أن قليلاً من التغيير في طريقة التفكير يمكن أن يكون ذا أثر بالغ على هذا العجز المكتسب . وقد وجد " إيان " أن هناك اختلافاً كبيراً يحدث عندما يخبر عملاءه بأن البيان الحسابي الذي يصلهم من البنك لا يحمل معلومات موضوعية من هيئة حيادية ، وإنما هي فاتورة من مكتب أعمال يريد أن يحملك بأكبر قدر ممكن من المصروفات نظير الخدمات التي يقدمها لك ، وأن العمل ينطوي على الكثير من الأخطاء في الفواتير والتي تكاد تكون - بشكل شبه دائم - لصالح البنك ! وعلى الرغم من ذلك ، فإنه من غير المجدي أن نلقي اللوم على البنوك . إن الثروة - تماماً مثل السلطة - تبدأ في البيت ، كما سوف نرى .

كانت " ليندا " ، و " كارولين " تعملان في مكتب واحد ، ومن ثم نشأت صداقة بينهما . كان العمل في هذا المكتب هو أول وظيفة لهما بعد التخرج من الجامعة ، وبعد فترة قررتا أنه من الأفضل أن يقتسما مكان إقامة واحد بدلاً من أن تدفع كلتاهما إيجاراً مقابل إقامتها في منزل منفصل . وما أن اعتادتا العيش معاً ، حتى أدركتا مدى الاختلاف الذي يفصل بينهما . وعلى الرغم من أن كلتيهما كانتا اجتماعيتين ، فإن " ليندا " كانت أكثر حرصاً على مالها ، في الوقت الذي كانت تنفق فيها " كارولين " ببذخ . كانت " ليندا " تضع ميزانية لمرتبها ، وتسعى للحصول على أفضل الصفقات ، وكانت تبدو دائماً وكأنها تملك ما يكفي من المال لشراء أي شيء خاص أو مرتفع الثمن . أما " كارولين " ـ على النقيض ـ فقد كانت تعجز حتى عن تبين مصارف نفقاتها ، فكان المال يبدو وكأنه ينسال من بين يديها ، حتى أنها لا تكاد تدرك ما اشترته به . فإن حدث وأرادت أن تشتري شيئا خاصاً ، كانت تضطر إما إلى التنازل عن تلك الرغبة أو اقتراض ما تريده . لقد كانت بطاقتها الائتمانية مستنفدة دائماً عن آخرها ، بينما كانت " ليندا " تملك دائماً فائضاً جيداً . كانت " ليندا " تنجح دائماً في تسديد قسط الإيجار والنفقات المنزلية ، بينما كانت " كارولين " تضطر كثيراً إلى اقتراض المال لكي تسد هذه النفقات . فما هو سر " ليندا " ؟

لقد أدركت " ليندا " أن سر أى ثروة حتى الثروة المحدودة التي كانت تحصل عليها لكونها حديثة التخرج والتعيين هو الادخار . فلم تكن تنفق أبداً كل دخلها ، وكانت تعد ميزانية للنفقات الجارية ، وتحدد نسبة مئوية شهرية للادخار . لذلك كانت دائماً في وضع يسمح لها بالاختيار . أما " كارولين " فقد كانت ترى أن طريقة " ليندا " هي طريقة مرهقة ومكبلة بالأعباء ، وأحياناً كانت تغيظ " ليندا " قائلة بأنها تبدو وكأنها سيدة في منتصف العمر . لقد كانت في واقع الأمر تحسدها على حسن تدبيرها للأمور ، وكانت ترى كيف أنها كانت تحسن التدبر ولا تشعر بالانزعاج حيال الأمور المادية . عندما شعرت بوطأة تصرفاتها المادية ، بدأت تتساءل ما إذا كانت " ليندا " تستمتع بحياتها

أكثر منها . ولكنها عندما تكون بصدد الاختيار ، كانت تعجز عن مقاومة حتى مجرد شراء زوج آخر من الأحذية .

يمكن القول بأن " ليندا " كانت تبحث عن الأمان والقدرة على الاختيار ، وكانت تدرك أنها تملك القدرة على تحقيق ذلك ، ولكن الأمر كان يتطلب قدراً من التحفظ وكبح جماح النفس ؛ بينما كانت " كارولين " تبحث عن التشويق والمتعة التي يجلبها الشراء التلقائي والتجارب الفورية . ولكن الأمر كان بسيطاً للغاية ؛ لأنك إن سألت " كارولين " عما تريد بحق ، فسوف تجيب قائلةً أنها هي الأخرى تبحث عن الأمان والقدرة على الاختيار ، وأنها قد سئمت الشعور بالأعباء المادية ، وعدم القدرة على شراء ما تريده بحق .

أما إحدى الصعوبات التي كانت تواجهها فهي أن الأشياء التي كانت تشعر برغبة في اقتنائها ، في الوقت والمكان الراهن ، كانت تبدو أكثر تشويقاً وجاذبية من تلك الفكرة المجردة المتمثلة في امتلاك قدرة إنفاقية مستقبلية من خلال تدبر نفقاتها على المدى الطويل .

إذن ، قد تبدو إجابة سؤال : " كيف أنمي أو أبني الثروة ؟ " بسيطة نسبية ؛ وهي أن ذلك ممكن من خلال الادخار والاستثمار طوال الوقت . إلا أنك قد تكون - مثل " كارولين " - بحاجة إلى المساعدة لكي تتواءم مع كيفية بناء طريقتك في التعامل مع الأشياء لكي تملك القدرة على تحقيق هذا الهدف . وهذه هي النقطة التي سوف تساعدك فيها البرمجة اللغوية العصبية .

وسوف نطرح فيما يلي عدداً من الأسئلة الهامة التي تحتاج للإجابة عنها إن كنت تسعى لبناء الثروة ، ثم سنركز بعدها على بعض طرق البرمجة اللغوية العصبية في البحث عن الإجابات التي ستساعدك على تحقيق ما تسعى إليه وطريقة تطبيقها ؛ لذا توقف للحظات وفكر في التالي :

١. ما الذي تعنيه الثروة بالنسبة لك ؟
٢. لماذا تريد الثروة ؟
٣. ما الذي يمنعك من امتلاك ثروة ؟
٤. ما الذي تتوقع حدوثه إن سعيت لبناء ثروة عن طريق الأسلوب التراكمي ؟

ولكي تتقدم في هذا الصدد ، فأنت بحاجة للتدقيق في موقفك الحالي .

- هل تدرك حجم دخلك بشكل محدد أو تقريبي ؟ أم لا تدركه بالمرة ؟
- هل تعرف حجم نفقاتك الجارية ؟ نفقات المنزل ، والخدمات ، والطعام ، والملابس ؟ والمواصلات ؟ والتأمينات ؟ والترويح ؟ والهوايات ؟ هل تعرف ذلك تحديداً أو تقريباً ؟ أم أنك تندهش دائماً من الخطابات التي ترد إليك من البنك وإعلان الصراف الآلى عن انتهاء رصيدك ... وهكذا ؟
- هل تدخر بانتظام ؟ أم من وقت إلى آخر ؟ أم لا تدخر بالمرة ؟
- هل هناك معاش تسهم فيه بشكل منتظم ؟

هناك الكثير من الناس الذين حتى لا يطرحون هذه الأسئلة على أنفسهم ، وهو ما يحدث عادة بدافع الخوف من تبين الإجابات . لكن الإجابات سوف تتغير مع مرور الوقت ، كما أنها سوف تتغير إلى أقصى حد حال إقدامك على أي تغيير كبير وجوهري مثل الزواج ، أو الإنجاب ، أو التقاعد .

تركز البرمجة اللغوية العصبية والتدريب على الأهمية البالغة للوعي بالمشكلة بوصفه خطوة أولى نحو حلها . فإن كنت تدرك كيف تبدو الأشياء الآن وتدرك ما ترغب في عمله ، فسوف تكون في وضع يسمح لك بالتخطيط والتصرف ؛ مما سوف يقودك بالتدريج إلى الاتجاه الذي ترغب في السير فيه . وهكذا ، فحتى إن كانت التجربة مؤلمة ، فإن تحديد وضعك المالي الحالي يعتبر الأساس لبناء القدرة والاستقلالية فيما يخص الأمور المادية . وكما سبق وطرحنا في هذا الجزء ، فإن الصيانة هي المبدأ الذي يكمن وراء الحياة الصحية ، وذلك في إطار المفهوم الأكثر اتساعاً . أما الأمور الأساسية الأخرى التى يجب أن تدركها ، فهى العناصر المكونة للثروة ، من خلال وجهة نظرك الشخصية والأشياء التي تعوقك عن تكوين هذه الثروة .

■ ما الذي تعنيه الثروة بالنسبة لك ؟

من الضروري أن تدرك ما الذي تعنيه بكلمة ثروة حتى يتوافر لك مقياس لما تريد أن تنجزه ، وهذا يعني تحديد الكم في البداية . إن الرضا ينبع من امتلاك هدف واضح ؛ لذا يمكنك دائماً أن تسعى لإعادة تعريف أهدافك .

بالنسبة لبعض الناس ، فإن تحديد الكم يمكن أن يكون إجابة كافية ؛ بمعنى أن تحديد كم الدخل السنوي ، وكم الاستثمارات ، وكم الأصول السائلة سوف يخبرهم بكل ما يريدون معرفته . غير أنه بالنسبة لمعظم الناس ، فإن الثروة قد تكون ذات صلة أقل بالكميات وصلة أكبر بالمشاعر التي تعود بها عليهم هذه الثروة ، أي الشعور بالأمان والمرونة وحرية الاختيار ، كما أنه من الواضح أن الشعور بالأمان والمرونة أو القدرة على الاختيار تعتبر أموراً نسبية ، وليست مطلقة . فإن كنت قد حصلت لتوك على عمل دائم بعد سنوات من البطالة أو العمل المتقطع ، وإن كانت هذه الوظيفة الجديدة تقدم لك معاشاً فسوف تشعر أنك أكثر أمناً ، حتى إن لم يكن الأجر الذي تحصل عليه هائلاً . وعندما يحصل الأبناء على عمل ويغادرون المنزل ، فسوف يتحول الدخل الذي كان يتسع ليسد احتياجات كل أفراد الأسرة فجأةً إلى دخل كبير . إن معنى الثروة يختلف ليس فقط بين الأفراد ، وإنما يختلف من وقت إلى آخر ، ويختلف باختلاف الظروف التي تطرأ على حياة الفرد .

إن إحدى طرق النظر إلى ذلك هو التفكير فيما تملكه ، وما ترغب في عمله لسد احتياجاتك . فقد كتب العالم النفسي الأمريكي " إبراهام ماسلو " في الستينات يؤكد أن احتياجات الفرد تتبع هرماً يتدرج من الاحتياجات الأساسية مثل الطعام والمأوى ، وصولاً إلى الاحتياجات المجردة تماماً مثل الحاجة إلى إدراك الفرد لكامل إمكاناته . وباستخدام مصطلحات البرمجة اللغوية العصبية ، كان ذلك العالم يتحدث عن الاحتياجات البيئية والسلوكية التي تكمن عند نهاية أحد أطراف المستويات المنطقية والهوية والاحتياجات الروحانية عند نهاية الطرف الآخر . عندما تفكر في كم الثروة التي تسعى لامتلاكها يجب أن تضع في اعتبارك كيفية ارتباط تعريفك الخاص بالثروة مع المستويات المختلفة للاحتياج . فكثيراً ما تكون التخيلات الخاصة بالثروة في واقع الأمر أحلاماً بشأن أساليب المعيشة . فما أسلوب المعيشة الذي ترى أن

الثروة وحدها هي التي يمكن أن تحققه لك ؟ كثيراً ما نجد أننا نملك ـ كمدربين ـ القدرة على توجيه عملائنا للشروع في تحقيق جزء من أحلامهم في الحال ، ذلك أننا نجد أن الكثير من حقيقة ما يتطلعون إليه بخصوص أسلوب المعيشة ينبع من تغيير طريقة التفكير ذاتها ، وليس من الحساب المصرفي .

كثيراً ما يتصرف الناس في الحاضر على أساس الاحتياجات القديمة والأنماط والمعتقدات العتيقة ، وأحياناً قد تجد أشخاصاً يعملون وفقاً لأساس من الاحتياجات والأنماط والمعتقدات التي لا تخصهم في الأصل ، وهناك جيل كامل يعتمد في طرق تفكيره بشأن الأمور المادية بدرجة كبيرة على النمط الذي بثه فيهم الآباء الذين مروا في شبابهم بمرحلة الركود الاقتصادي وأحداث الحرب العالمية الثانية ، وهناك بعض الأبناء لهؤلاء الآباء الذين يتصرفون وفقاً للمفهوم الذي تعلموه من آبائهم . قد يشعر هؤلاء بالذنب عندما ينفقون المال في الوقت الذي يشعر فيه غيرهم بالتمرد على حرص الآباء ؛ ومن ثم يسعون لعيش اللحظة الراهنة ، والاستمتاع بكل ما هو متاح ، والتجاوب مع تشجيع البنوك التي تحثهم على الاقتراض . فما معتقداتك وعاداتك بخصوص الثروة ؟ هل يحتاج أي منها إلى التحديث والتطوير ؟

■ لماذا تريد الثروة ؟

كما سبق وذكرنا في بداية هذا الفصل ، هناك اختلاف جلي بين الصيانة ومجرد الاختزان . فالصيانة هي التي سوف تزودك بالتجارب والفرص ؛ أما الاختزان فسوف يمنحك الثراء المادي ، بدون أن يُحسِّن نوعية الحياة التي تعيشها .

من خلال صياغة نماذج لبعض النابهين في هذا المجال والاقتداء بهم ، وجدت البرمجة اللغوية العصبية أن أحد الأشياء المشتركة التي تجمع بين هؤلاء الأشخاص هي سمة الدقة والتحديد بدلاً من سمة التخبط أو التعميم . حاول أن تكرر هاتين العبارتين على نفسك :

- ■ أحب أن أكون ثرياً .
- ■ أريد أن يبلغ دخلي الصافي ...

(اكتب المبلغ الذي يبدو لك ضخماً بالفعل) .
كيف كان شعورك عندما سمعت نفسك وأنت تنطق بكل عبارة ؟
ربما تكون قد اعترتك مشاعر أخرى أيضاً ، وسوف نطرح هذا أيضاً فيما بعد .

إن استخدام لغة الكم والأرقام تعد من الطرق التى سوف تساعدك على أن تصبح أكثر دقة وتحديدا بشأن ما ترغب فيه ؛ حيث إن التحديد الدقيق سوف يمنحك معياراً تسير على هديه .

دعنا نلقي نظرة على أوجه الإنفاق المختلفة :

	المبلغ
نفقات المعيشة .	ــــــــ
العطلات والسفر .	ــــــــ
الترويح .	ــــــــ
المدخرات .	ــــــــ
المعاش .	ــــــــ
تحسين مستوى معيشتك اليومية .	ــــــــ
بنود متطلبات مستوى معيشتك الجديدة ـ كامتلاك منزل أكبر ، سيارة ، معدات جديدة .	ــــــــ
هل تود أن تتقاعد مبكراً ؟ ما المبلغ الذي يجب أن توفره حتى يتسنى لك تحقيق هذه الرغبة ؟	ــــــــ

بعدما تنتهى من تحديد الأرقام والمبالغ اللازمة لتلبية بند ما ، ثم تقوم بتجميعها ، حدد المبلغ الفائض الذى تتمناه ، وسل نفسك : لماذا قد تحتاج هذا الفائض ؟ وفيما يلى ، نورد بعض الأوجه المحتملة لإنفاق هذا المال . ضع علامة على أوجه الإنفاق التى تنطبق عليك ، وأضف إليها أى أوجه تخطر ببالك . وتذكر أن تضيف نسبة مئوية تحسباً لحالات التضخم .

	المبلغ
لكي تمنحني الأمان عند التقدم في العمر .	________
لتحسين مستوى معيشتي الآن .	________
لكي أتركها لأبنائي .	________
لكي أساعد الآخرين .	________
من أجل المعاش .	________
لكي تمكنني من عمل ... (مشروعات معينة) .	________

إن النظر إلى الرقم الإجمالي قد يشعرك باستحالة تحقيقه ، ولكن تذكر أن الثروة تتكون شيئا فشيئاً أو " يوماً بعد يوم " ؛ فبناء الثروة يقوم على أساس نشاط يومي يتكرر يوماً بعد يوم . إنه لا يقوم بناءً على تغيرات هائلة وتأرجح بين الإنفاق والتقطير . إن الصيانة تقوم على بناء العادات .

■ سحر الفائدة المركبة

كانت أواخر القرن العشرين هو الوقت الذي بدأ يلتفت فيه الناس إلى حقيقة هامة ، وهي أن بناء أو امتلاك ثروة هائلة يمكن أن يتحقق من خلال الادخار والاستثمار المتواصل بعيد المدى . وقد ظهرت قائمة طويلة من الكتب في هذا الصدد بدءاً بكتاب " المليونير الذي يقطن في الجوار " للدكتور " توماس جي . ستانلي " ، والدكتور " ويليام دي . دانكو " (عام ١٩٩٦) . وقد ألقى هذا الكتاب الضوء على أن أغلب أصحاب الملايين لم يكونوا من سكان المدن أو " وول ستريت " ، كما أنهم كانوا لا يعيشون حياة تتسم بالبذخ ، بل إن معظمهم كان يؤثر الحياة المتواضعة البسيطة .

ففضلاً عن أن ما قاموا به ـ في واقع الأمر ـ لم يكن شيئاً مبهراً في ذاته أو لافتاً للانتباه ، فقد كانوا يستثمرون مدخراتهم التي كونوها من خلال التراكم التدريجي (إن حفظ المدخرات في البنك يعني أنك لن تصبح مليونيراً في يوم من الأيام) . أما الاستثمار في الشركات فقد منح مدخراتهم فرصة لكي تنمو على نحو هائل . إن مواصلة ذلك على مدى عقود ، مع الاجتهاد والأخذ بنصيحة

الخبراء أدى إلى زيادة هائلة في عدد أصحاب الملايين في الولايات المتحدة وزيادتهم بدرجة أقل في الدول الغربية .

كما أن مواصلة استثمار أموالهم قد أدى إلى عوائد مركبة تشكلت على مدى السنين . فقد كانت هناك نسبة كبيرة جداً من هذه الاستثمارات التى قد ابتيعت بسعر ١٠٠٠ جنيه استرليني فقط . ولكي نمنحك فكرة سريعة عن مجريات الأمور دعنا نفترض معدل نمو متواضع يصل إلى ٨٪ ، أي أن الـ ١٠٠٠ جنيه سوف تصل إلى ٢,١٥٩ جنيهاً بعد مرور عشر سنوات ، كما سوف تبلغ ١٣,٧٦٥ جنيها بعد مرور ٤٥ عاماً . أما ما يطلق عليه أحياناً اسم الاستثمارات العملاقة عالية الخطورة ، فتنمو بمعدل ٢١ بالمائة ؛ أي أن الـ ١٠٠٠ جنيه استرليني سوف تصبح ٦,٧٢٧ جنيهاً بعد عشر سنوات . ولكنها سوف تصل من خلال الفائدة المركبة إلى ٥,٣١٣,٠٢٣ جنيهاً بعد ٤٥ عاماً !

بالطبع يمكن أن يتعرض السوق للتعثر ، ولكن نكرر ثانيةً أن عامل الوقت يعتبر بالغ الأهمية . فكثيراً ما يسعى الناس إلى تحديد الوقت المناسب للسوق ، بمعنى شراء الأسهم وهي في أرخص حالتها بغرض بيعها عند ارتفاع السعر . ولكن لا أحد يستطيع أن يحدد الوقت المناسب للسوق . إنه الوقت الذي نفقد فيه قدرتنا على تقييم الوقت . فكثيراً ما يستثمر الناس أموالهم في مجال ما ولكن ما أن يشعروا أن العائد ليس كما كان متوقعاً ، يبادرون ببيع الأسهم ، وبالتالي يفقدون ما كان يمكن أن يعود عليهم من ورائها فيما بعد .

تصور أن هناك استثماراً يحقق ٢٠ بالمائة من الفائدة المركبة على مدى عشرين عاماً . أليس ذلك أمراً جيداً ؟ ولكن افترض أنه على مدى ثلاث أو أربع سنوات قد حقق من ٣٠ إلى ٤٠ بالمائة في العام الواحد ، ثم هبط على مدى أربع أعوام متتالية ليحقق معدلات أقل من النمو . افترض تكرار هذا النمط . فهناك بعض الاستثمارات التي تتبع هذا النمط بالفعل . أحياناً قد لا يحصل المستثمر إلا على فائدة سنوية تصل إلى ٢ أو ٣ بالمائة فقط ، ولأن هناك الكثير من الناس الذين يستثمرون في مجالات تبدو في حالة جيدة ، ثم سرعان ما يبادرون بالتخلي عن الاستثمار عند هبوط الأسهم ؛ فقد قال " وارين بوفيت " ذات مرة إنك يجب ألا تفكر في امتلاك سهم أو حصة لمدة عشر دقائق إن لم يكن لديك استعداد لأن تحتفظ بها على مدى عشر سنوات .

الحقيقة هي أن هناك العديد من استراتيجيات الاستثمار لبناء الثروة ، ومبدأ " بوفيت " هو أحد هذه الاستراتيجيات ليس إلا . إنه ينطوي على المخاطرة ؛ ولكن هذه المخاطرة يمكن أن تقوم بحيث تتواءم مع راحة الفرد الشخصية . وعلى الرغم من ذلك ، فهناك مجازفة مالية أخطر كثيراً سوف تحيق بك إن بقيت خارج إطار اللعبة . فقد لا يدرك الشخص مدى خطورة الاحتفاظ بماله في حساب مصرفي ليأكله التضخم وارتفاع نفقات الحياة والزيادة الباهظة في أسعار المنازل ، بحيث تتضاءل قيمة ماله بدرجة هائلة أمام سعر السوق بعد فترة .

إن سبق وكنت مديناً في يوم من الأيام ، فسوف يكون بوسعك أن تدرك الجانب الآخر لمبدأ الفائدة المركبة . إن تقترض ؛ فسوف يقودك القرض إلى الفائدة ، ومن ثم يخضع القرض بالإضافة إلى نسبة الفائدة للمزيد من الفائدة ويبقى تصاعد القيمة متواصلاً . ولكن لحسن الحظ فإن العكس صحيح أيضاً . فأي قدر من المال تقوم بادخاره واستثماره سوف يجتذب فائدة وبالتالي يزيد رأس المال بفعل نسبة الفائدة ؛ ومن ثم يزيد إجمالي المدخرات وتزيد معها الفائدة وهكذا .

ولكن هناك بُعداً آخر للفائدة المركبة أيضاً ، وهو القلق الذي يصاحب أي إدارة مالية غير مناسبة ، والتي تزيد مع مرور الوقت من قدر المال المستنفد . ومهما بدا لك الطريق طويلاً على بلوغ الخمسين وأنت عند سن العشرين ، فسوف تبدو المسافة قريبة جداً وأنت في الخمسين من الستين . وعلى الرغم من قدر ما يمكن أن يعتريك من مخاوف ، فلقد آن الوقت المناسب لكي تحسب حسابك وتفكر فيما تريد وتشرع في صيانة ثروتك وتنميتها .

ولكن يجب أولاً أن تتعرف على العوامل التي سوف تحفزك . ذكر نفسك ببرامج الماوراء السائدة بالنسبة لك . فإن كان برنامجك هو الفرار من السلبيات ، فما الذي سوف يحدث إن لم تشرع في ادخار المال واستثماره ؟ فإن كان البرنامج الذي يحركك هو الإقدام على الإيجابيات ، فما هي الفرص التي سوف تضاعف ثروتك وتمكنك من تحقيق الاستمتاع والإنجاز والاكتشاف ؟

ما مرجعيتك ؟ هل هي ذاتك ؟ أم الآخرين ؟ ما الاحتياجات التي سوف تحفزك بدرجة أكبر ؟ إن معرفة الطريقة التي تحركك وتحفزك سوف تسمح لك بالعمل في هذا الإطار المألوف ، أو أن توسع نطاق قدرتك على نحو متعمد لكي تقوم بشيء مختلف .

قد تكون موافقاً بعقلك الواعي على كل ما ذكرناه وطرحناه إلى الآن ، ولكن قد يبقى لديك ـ على الرغم من ذلك ـ قدر من التردد أو المقاومة لما يجب عليك فعله لكي تحقق الثروة . وهنا نصل إلى النقطة التي يجب أن تبحث عندها عن المعلومات التي يمكنك أن تحصل عليها من خلال سؤالين مهمين من أسئلة البرمجة اللغوية العصبية ، حيث يقوم كل منهما على احترام قيمة المعلومة الخاصة بـ " مقاومتك " لتحقيق الثروة .

■ ماذا يمنعك من تحقيق الثروة ؟

نستطيع أن نؤكد من خلال خبرتنا أن الشخص عندما يكون واضحاً بشأن ما يريد تحقيقه ، ولكن في نفس الوقت لا يسعى لتحقيقه ، فيجب أن يكون لذلك سبب وجيه . عند مستوى معين ، أنت تبذل جهدك لكي تحقق غاية إيجابية . ولكنك كلما ناقشت نفسك ، وبختها نظراً لعدم إنجازها شيئا ما ؛ وأنت بذلك تخفي هذه المعلومة الهامة . أما سؤال البرمجة اللغوية العصبية فهو : " ماذا يمنعك ؟ " إنها إحدى طرق كسر دائرة الجدل وتوبيخ الذات والتحلي بالفضول .

سبق وأشرنا إلى شيء واحد يحول دون إقدام الشخص على الادخار بغرض امتلاك ثروة . إن " كارولين " ـ من خلال المثال الذي طرحناه ـ كانت بحاجة لأن تحد من نفقاتها ، ولكنها في نفس الوقت كانت تشعر بحاجة ملحة لأن تشتري شيئاً آخر أولاً فحسب ، على أن تشرع في الادخار بدءاً من اليوم التالي . لقد كانت متأثرة بمشاعرها ورغباتها الفورية التي كانت تسيطر عليها ؛ وكان إغراء الشراء بالنسبة لها يفوق إغراء بعض الأفكار البعيدة المبهمة الخاصة بامتلاك رصيد مستقبلي في البنك . لقد كانت " كارولين " تحيا في الوقت أو في الزمن ، ومثل هذا الشخص كثيراً ما يجد صعوبة في كبح جماح نفسه أمام ما يثير اهتمامه ويغريه في الزمن والمكان الراهنين ، بغرض تحقيق غاية يراها هذا الشخص بعيدة . بمعنى أن المستقبل لا يبدو له واضحاً مثل وضوح الحاضر .

في حالة " كارولين " ، ثبت أن هناك شيئين غاية في الأهمية . أما أحدهما فهو أن إحدى صديقاتها التي كانت تتدرب على البرمجة اللغوية العصبية قد علمتها كيف تدير خط الزمن بحيث تحظى بالقدرة على النظر بشكل عام عبر

الزمن ، بدلاً من أن تعيش دائماً في الزمن الراهن . وبالفعل بدأت " كارولين " تطبق هذه المهارة الجديدة لكي تساعدها على تخطيط أنشطتها وميزانيتها على أساس شهري ، كما بدأت تتفحص كل شيء ترغب في شرائه في اللحظة والمكان الراهنين في ضوء هذه الاستراتيجية ، لكي تختبر كيف سيكون شعورها بشأن هذا الشيء في وقت لاحق . فعندما كانت تشاهد شيئاً يثير إعجابها في إحدى المحلات ، كانت تتوقف للحظة وتتصور الأوقات التي سوف ترتدي فيها هذا الشيء على مدى الأسابيع والشهور المقبلة . فإن لم يثبت هذا الشيء بوضوح مدى جدواه على هذا المدى البعيد ، كانت تدير ظهرها إليه .

أما الطريقة الأخرى التي استغلت بها " كارولين " برنامج الماوراء الخاص بها فهي بناء رابطة مع مدخراتها ، حيث قررت أنها في كل مرة تنجح فيها في مقاومة شراء شيء ما ، سوف تقتطع قيمة هذا الشيء الذي كانت ترغب في شرائه من مالها لكي تضعه في حساب المدخرات . ولكنها لم تكن ترغب في الاعتماد على عدم الانفاق فقط كوسيلة الادخار الوحيدة ؛ لذا فقد فكرت بمساعدة " ليزا " في قدر المال الذي يمكن أن تقتطعه على أساس أسبوعي وتحتفظ به في مدخراتها . وتبنت نظاماً جديداً يقوم على أخذ المال نقدياً كل سبت ووضعه في حساب مدخراتها الجديد . لقد كانت تحترم تلقائية العيش في الوقت الراهن ، ولكنها روضته لكي يساعدها على بناء الثروة فيما بعد . وبعد فترة من الوقت بدأت تقوم بذلك على أساس شهري . ولكنها في نفس الوقت كانت تنمي مهارتها في العيش عبر الزمن لمزيد من التخطيط بعيد المدى وتقييم عواقب أفعالها . كانت تتدرب أيضاً على تصور الكيفية التي ستبدو عليها الأشياء والتي ستشعر بها حيالها في المستقبل بعد مرور الشهور أو السنوات من اكتساب هذا السلوك الجديد الخاص بالانفاق والادخار .

في حالة " كارولين " ، فإن ما منعها من تحقيق الثراء هو اعتيادها على التعامل مع الوقت بطريقة معينة . وغالباً ما ستجد أن ما يمنعك له أيضاً علاقة ببعض الأشياء التي تعلمتها في الماضي أو نشأ عن معتقداتك . فعندما طرحنا سؤالنا : " ما الذي يمنعك من تحقيق الثروة ؟ " كانت إجابة أحد الأشخاص : " ليس من الأخلاقي أن أملك الكثير من المال في الوقت الذي يتضور فيه غيري جوعاً في كثير من أنحاء العالم " . كما كانت هناك إجابات أخرى مثل : " إن أهلي ينتمون إلى الطبقة الشعبية وهم يفخرون بذلك " . ومهما كانت إجابتك ،

عليك باحترامها ؛ لأنها قد نبعت من الأشياء التي تمثل قيمة وأهمية بالنسبة لك . وما أن تدرك مدى تأثيرها على الحيلولة دون بنائك للثروة التي تسعى إليها ، سوف تشرع في تعلم كيفية مواصلة احترامك لتجربتك ومعتقداتك ، ولكن مع إجراء بعض التغييرات عليها في نفس الوقت . افترض أنك قد أجبت إجابة مماثلة عن السؤال السابق ؛ فإن أصبحت ثرياً ربما أمكنك أن تجنب بعض المال لمساعدة شعوب الدول النامية . إنهم لن يجنوا أية فائدة بحال إن بقيت على حالك من ضيق ذات اليد . ولكن كلما بقيت غافلاً عن قيمك الخاصة بالمال ، فسوف تبقى حبيس هذه القيم . نفس الأمر ينطبق على الإجابة الثانية ، حيث إن بوسعك أن تبقى على ولائك واحترامك للطبقة الشعبية العاملة التي تنتمي إليها مع اكتسابك لمزيد من الثروة ، وهناك طرق عديدة لاحترام قيمك تبدو أكثر فاعلية من بقائك حبيس الفقر .

أو ربما يكون ما صدك عن تحقيق الثراء هو افتراضك أن بناء ثروة يعني أن تحرم نفسك من الخروج لتناول الطعام ، أو أنواع المتع والنفقات اليومية الإضافية لكي تدخر المال ؛ لذا فإن ترتيب حساباتك من جانب ، وتذكير نفسك بأن بناء الثروة يعتمد على الصيانة المنتظمة لا التقشف التام سوف يساعد على تحطيم هذه العقبات .

إن كانت الثروة تعني خيانة الطبقة الاجتماعية التي توارثتها ، فسيكتنف عملية بناء الثروة نضال داخلي يدور حول الهوية والولاء والسلوك ، مما سيدعم تلك العملية إلى أقصى مدى . أما بالنسبة لشخص يرى أن الثروة تعني أن يصبح أكثر سخاء ، فسوف تبدو رحلته أكثر سهولة .

إذن : ما الذي يعنيه " الثراء " بالنسبة لك ؟ ما المعتقدات التي تبثها فكرة الثراء في نفسك ؟ دوِّن إجاباتك عن هذه الأسئلة .

■ ما الذي تتوقع حدوثه إن أصبحت ثرياً ؟

أحياناً نجد أن ما يمنعنا هي الافتراضات التي نتصورها عن المستقبل والنتائج المتوقعة لتحقيق هدفنا . فنحن نعرف شخصاً شديد البراعة في عمله ، وهو قادر على كسب أموال تفوق ما تعود عليه من مرتبه الحالي عدة مرات ، ولكننا اكتشفنا أنه كان يخشى أن يفقد أصدقاءه إن أصبح أكثر ثراء . وفي الوقت الذي

بقي فيه لسنوات غافلاً عن هذا السبب ، استطاع دائماً أن يمسك نفسه ويمنعها عن تحقيق إنجازات رائعة هو بالفعل قادر على تحقيقها ، وعلى جني عائد مادي ضخم من ورائها . لقد كان أصدقاؤه أكثر أهمية بالنسبة له من كل ذلك . لكنه لم يكن قد تبين إلى أي مدى كان يفرط في تصوره ، وكيف أن افتراضاته لم تكن مبررة بما يكفي - إلى أن أجاب عن سؤالنا . ولقد تحررت قدرته على الإنجاز بعد اكتشاف هذه الحقيقة ، ووجد أصدقاءه مازالوا أصدقاءه لأنهم بالفعل كانوا يهتمون بأمره ويقفون بجانبه .

أكمل العبارات التالية :

- إن كنت ثرياً لكان ذلك يعني ...
- إن كنت ثرياً أخشى أن ...

بإضافة العبارات السابقة إلى ما دونته في وقت سابق ، ستتكون أمامك صورة المعتقدات التي تدور برأسك حول معنى الثراء بالنسبة لك . فهل تعمل هذه المعتقدات على دعم السلوك الذي تحتاج إلى اتباعه لتحقيق الثراء ؟

■ صيانة ثروتك حالياً

تقدم البرمجة اللغوية العصبية أدوات بالغة الأهمية عند هذا الحد أيضاً . أما إحدى الأدوات المستخدمة هنا فهي عملية التجزئة الخاصة أو التدرج التنازلي (انظر صفحة ٤٦) . فما أن تتبين هدفك بعيد المدى ، فسوف يكون من المفيد أن تقسمه تنازلياً إلى مراحل أقل حجماً وأكثر سهولة من حيث الإنجاز . فإن كان هدفك هو أن تكسب عدة آلاف في غضون عشر سنوات ، أو أن تزيد من استثماراتك إلى أن تبلغ سن التقاعد ، فما هو إذن المبلغ المعقول الذي يجب أن تتطلع إليه بعد خمس سنوات ؟ أو بعد سنتين ؟ ما الذي يجب أن تهدف إليه مع نهاية هذا العام ؟ وبالطبع سوف يقودك ذلك إلى نوع آخر من التجزئة ، وهو : ما الذي أنت بحاجة إلى عمله لكي تحقق هذه الزيادة ؟ يمكنك أن تجزئ الأمر ثانية ؛ إن كنت بحاجة لأن تبحث عن وظيفة جديدة أو تزيد مهاراتك ،

ما الذي يمكن أن تفعله هذا الأسبوع أو اليوم بحيث يمنحك دفعة نحو هدفك ؟ يمكنك أن تعد قائمة بالأشياء التي سوف تساعدك وتربط كل بند بموضع ما في إطارك الزمني .

هناك مهارة أخرى للبرمجة اللغوية العصبية تتجلى من تلقاء نفسها في إطار خلق صورة مشجعة للمستقبل (انظر صفحة ٤٩) . فكلما ازداد تصورك عن المستقبل ثراءً وتفصيلاً وتشويقاً وجاذبية وواقعية ، زادت قدرته على مساعدتك لكي تحقق كل ما تسعى إليه لكي تحيله إلى واقع . إن هذه الجاذبية هي التي سوف تساعدك على رفض أي إغواء بالإنفاق والشراء عندما يكون متعارضاً مع أهدافك البعيدة ، وتمنحك الشجاعة لكي تجري مكالمة هاتفية تنطوي على قدر من المجازفة ، وتشجعك على محاولة القيام بوظيفة ما تفوق قليلاً حد تطلعاتك ، وعلى إلزام نفسك بخطط طويلة المدى وهكذا . فإن كنت تميل إلى الحافز القائم على الفرار من سلبيات المواقف ، حاول أن تخلق صورة مشجعة للمستقبل بأن تتصور حالك وأنت فقير في سن متقدمة مع تطبيق هذه الصورة لكي تساعدك على اتخاذ التصرف السليم الآن !

إن التحلي بالوضوح حيال ما تريده والتعرف على كل أنواع العوائق التي قد تحد من قدراتك حالياً ، والتأكد من كون أهدافك قابلة للتحقق ومتمتعة بالجاذبية التي تكفي لإبقائك على الطريق تعتبر كلها عمليات أساسية سوف تساعدك على بناء ثروتك . إن مبدأ الصيانة يعني بناء ثروة ، ولا يعني بالضرورة أن تحرم نفسك ، وإنما يعني قدرتك على اختيار ما سوف يكون بمثابة مكافأة في حد ذاته واكتساب عادات الادخار ووضع أولويات مما سوف يمكنك من إجراء كل التغيرات التي تحتاج إليها بلا جهد . ولعل أكثر نقاط التحول التي سوف تشعر بها هى أن الثروة لن تبقى بعد ذلك مجرد شيء سوف تصل إليه في المستقبل بعد مرور فترة من الوقت ؛ وإنما سوف تساعدك البرمجة اللغوية العصبية على أن تحيل الأمر إلى تجربة متواصلة بمجرد أن تشرع في تطبيق كل ما هو مطلوب .

السعادة حالة فريدة تماماً ؛ فهي تركيبة معقدة لعناصر منطقية وعقلية وعاطفية . إنها تعني بالنسبة للبعض الاسترخاء التام في أيام الإجازات دون الانشغال بأي هموم . وبالنسبة للبعض الآخر ، فهي تعني توسيع الأفق الفكرى . أما بالنسبة للبعض الآخر فهي تعني اللحظة التالية لنجاحهم في إتمام سباق الحياة الطويل أو الماراثون . يمكن أن تدوم السعادة للحظة ، ويمكن أن تدوم لشهور أو حتى ـ تبعاً للتعريف الذي يضعه الشخص لها ـ قد تدوم العمر كله .

إن السعادة لا تعتمد بالضرورة على الأحداث أو الإنجازات . بل إنها ـ كما تثبت البرمجة اللغوية العصبية ـ تنبع من الطريقة التي نتناول بها التجربة بدلاً من التجربة ذاتها .

كانت " جينى " في الصف الثاني في جامعة " أكسفورد " ، وتعيش في مبنى جذاب تابع للجامعة ، وكانت تبدو مستقرة تماماً وتحظى بالعديد من الصداقات ، وكانت تبلي بلاءً حسناً على المستوى الأكاديمي . وعلى الرغم من ذلك فكانت دائماً ما تتصل بأبويها لتعرب لهما عن مدى بؤسها . وقد عجز أهلها ببساطة عن إدراك أسباب هذا البؤس ، حتى قال لها والدها في صبر نافد : " لما لا تشعرين بالسعادة ؟ " أنت تملكين كل ما تريدين " . وفي مكان آخر بالجامعة كان " تيد " يكد في عمله الذي وجده أشد صعوبة مما توقع ؛ فقد كانت مقالاته في الجامعة تتأخر دائماً عن الموعد المحدد ، ووجد نفسه مضطراً لإرجاء موعد أول اختبار أساسي له . أما بالنسبة للجانب الرياضي والاجتماعي فقد كان أفضل حالاً من ذلك ، حيث كان قد اختير عضواً في فريق الرجبي التابع للجامعة ، وكان يحظى بالعديد من الأصدقاء سواء داخل الجامعة أو خارجها . لقد كان شاباً سعيداً .

إن السعادة لا ترتبط بشكل واضح بالظروف الخارجية ، كما أنها لا ترتبط بالثروة أو النجاح ، بل إن معظم الأشخاص الذين يتمتعون بالثروة والنجاح

يعانون البؤس . ولعل إحدى الطرق البليغة في كيفية تحقيق السعادة هو ذلك التعريف الذي قدمه مؤلفو كتاب " البراعة " " ليسلي كاميرون ـ باندلر " ، و " ديفيد جوردون " ، و " مايكل ليبو " : " إن فن الشعور (بالسعادة) يكمن في رغبتك في الحصول على ما تحصل عليه " . (دار ريل بيبول للنشر ، ١٩٨٥) .

إن السعادة مجموعة من الخطوات ، وهي تتطلب أن نقوم بأنواع معينة من الأنشطة لأنها تنطوي على الانتقاء ، حيث تنتقي ما يناسبك من المعلومات والتجارب المتاحة بالنسبة لك ، مع الانتباه الكامل لأفضل ما يمكن أن تستمده منها بدلاً من الاكتفاء بأقل القليل مما تستمده منها .

لنلق نظرة على شخصين لكل منهما طريقته المختلفة في التعامل مع أحداث الحياة .

عمل " آرثر " كمحاسب في نفس الشركة في المدينة لعدة سنوات ، حتى صار من أقدم الموظفين الذين عملوا في القسم ، وكان بارعاً في عمله . لم يكن رجلاً طموحاً ؛ ولذا ظل يشغل نفس المنصب الذي كان يشعر فيه بالراحة ، والذي مر عليه من خلاله عدد كبير من الزملاء والمديرين الذين كانوا يجيئون ويذهبون . كان يملك ذاكرة قوية تمكنه من أداء كل الإجراءات التفصيلية التي تفرضها عليه طبيعة عمله . ولكن نفس هذه الذاكرة قد عملت ضد مصلحته ؛ لأنه في كل مرة كان يتحدث فيها عن مكان عمله كان يبدو وكأنه لا يتذكر بمنتهى الوضوح إلا الأوقات التي شعر فيها بالاحباط والانتقاص من قدره أو استغلال الآخرين له . وكان أهله وأصدقاؤه هم الذين دأبوا على سماع الكثير من قصصه عن العمل باعتبارها مواقف طريفة . أما " آرثر " فكان يتذمر ويشعر بأنه قد خُدع ، ولكنه لم يكن يقدم على قول أي شيء بشكل مباشر أو يتخذ موقفاً إلا عندما تساء معاملته .

وعلى الجانب الآخر عاشت " آليس " حياةً صعبة من حيث الظروف الخارجية . فقد قامت على تربية سبعة أطفال براتب زوجها المتواضع الذي كان عاملاً . لم تشعر بالاسترخاء والراحة إلا الآن في هذه السن

المتقدمة ، على الرغم من أنها لم تكن قد ادخرت شيئاً ، وكانت تدبر أمورها بالمعاش الذي توفره لها الدولة . وعندما سألها أحد أحفادها عن حياتها ، أجابته بلا تردد بأنها كانت إنسانة محظوظة ، وأن زوجها كان أفضل زوج يمكن أن تحظى به امرأة ، كما أن أبناءها غاية في الروعة إلى جانب أنها تنعم بصحبة عدد كبير من الأصدقاء الذين كانوا يحيطون بها ويظللون حياتها . ربما مرت بأوقات عصيبة ، ولكنها لم تكن لتغير حياتها .

لقد كان لكل من " آليس " ، و " آرثر " طريقة مختلفة في تناول التجارب . لقد كان " آرثر " يحظى بنجاح نسبي في عمله ؛ ولكن ما علق في ذهنه على الرغم من ذلك ، ليس كونه عضواً ذا مكانة بارزة في الشركة على مدى أربعين عاماً ، وإنما تلك الأحداث المتفرقة التي شعر خلالها بالعجز والاستغلال من قبل الآخرين . فمن بين كل ما مر به من أحداث ، كانت هذه الأحداث هي الوحيدة التي طفت على السطح . لقد كان نادراً ما يشعر بالرضا والسعادة ، على الرغم من أنه كانت هناك عدة أشياء في حياته من شأنها أن تشعره بذلك لو كان قد التفت إليها . أما " آليس " فقد كانت تحمل العديد من الذكريات التي كانت تشعرها أن الحياة قد ترفقت بها ؛ فكان يمكن أن تشعر ببساطة بمدى تعاستها ؛ ولكنها كانت بطبيعتها تركز على الأشياء التي كانت تشعرها بالقيمة والمساندة والرضا ، حيث كانت من تلك النوعية من الأشخاص الذين يملكون موهبة امتلاك السعادة .

■ هل تريد أن تكون سعيداً أم لا ؟

لقد تناول كلا الشخصين تجربته بطريقة مختلفة . ونحن كمدربين ، نرى أن هناك عدداً من القضايا الأساسية التي تظهر بشكل متكرر مع الأشخاص الذين نتعامل معهم :

١. كيفية الاستجابة للأمور التي لا تسير على هواك .
٢. كيفية إحداث التوافق مع النفس .

٣. كيفية تفسيرك لتجربتك ومدى شعورك بالاستقلالية .
٤. ماهية الأشياء التي تلاحظها على أساس يومي ، وكيفية تنسيقك لذكرياتك .
٥. كيفية شعورك حيال المحيطين .
٦. مدى حرصك على وجود ما يكفي من الأشياء من حولك لإشعارك بالسعادة ووجود معنى في حياتك .

هناك موضوعان أساسيان يكمنان وراء كل ما سبق ، وقد ألقينا عليهما الضوء على مدار هذا الكتاب ، وهما : الإدراك الواعي ، والاختيار .

الاستجابة للمواقف الصعبة

عندما شعر " آرثر " باستغلال وإهمال الآخرين له ، حبس مشاعره داخل نفسه وتكتم غضبه وشعوره بالاستياء ، وسمح لهذه المشاعر بأن تتفاقم على مدى السنين في بعض الحالات ـ كما بدا واضحاً من خلال القصص التي كان يرويها ـ ومن خلال تجربته ، نما لديه اعتقاد قائم على التعميم بأنك " لن تحظى بالملاحظة إلا عندما تكون جذاباً ونابهاً " . كان بمقدور" آليس " أن تشعر بالاستياء أيضاً ، فلقد فرضت عليها الحياة الكد في العمل الفقر ، ولكنها كانت تؤمن بأنه ليس هناك أي معنى في أن تعكف على الشكوى . لقد كانت تحادث نفسها عندما كانت تشعر بالغضب ، ولكنها لم تكن تتعلق بهذه المشاعر السلبية ، وبالتالي فقد كان لها تعميم مختلف تماماً بشأن حياتها . لقد كانت تشعر بأن حياتها كانت جيدة بشكل عام ، وكانت تؤمن بأن الأمور يمكن أن تحل إن سَعْيتَ لحلها ، وأنه لا جدوى من أن ترهق نفسك في محاولة إصلاح أو تغيير ما لا يمكنك تغييره .

نصيحة : فكِّر في أمر الأشياء التي تثير ضيقك أو انزعاجك . إن لم يكن هناك ما يمكنك عمله ، لا تسع لاسترجاع الحدث مراراً وتكرارا في عقلك أو تسعى لذكره بشكل دائم للآخرين ؛ ففي كل مرة تكرر فيها شيئاً ترسخه في عقلك . تخير التجارب الطيبة لكي ترسخها في عقلك . وفي كل مرة تشعر أن هناك شخصاً ، أو دوراً ، أو موقفاً لا يكف عن إشعارك بالبؤس ، أو الغضب ، أو الانزعاج ، حاول أن تعثر على طريقة لتغيير الوضع . إننا نعرف أناساً كانوا يتركون وظائفهم ، ويتخلون عن علاقات كانت تشعرهم بالبؤس حتى إن لم يكونوا واثقين من قدرتهم على تبين الخطوة التالية . إن إغلاق باب التجارب التي قد تقيد قدراتك ، والتحلي بمزيد من الوضوح بشأن ما تريد يكون أحياناً خطوتك الأولى لفتح آفاق جديدة نحو المستقبل .

التوافق مع النفس

إن التوافق مع النفس هو أساس امتلاك زمام نفسك وحياتك . فهذا هو ما يخلق تجربة الاتساق الداخلي ، عندما تشعر أنك وحدة واحدة ، وهو ما سوف يحفزك على استيعاب تجاربك واحترامها ، وهو يعني منحك الحق في امتلاك تجربتك ؛ ومن ثم التصرف في ضوئها أو التأثير فيها .

لم يكن " آرثر " يملك تجربته ، وكان يقمع مشاعره السلبية ، وبالتالي كان في حالة عدم اتساق . إن هذه المشاعر المهملة هي التي دأبت على إثارة الحوار الداخلي الذي بقي متواصلاً لينتقد ويشكو على طول الطريق ، كما أنه لم يتعلم كيف يستشعر قيمة الأشياء التي كانت تسير على ما يرام في حياته . أما " آليس " فقد كانت تناقش نفسها لكي تتخطى الصعاب ؛ ومن ثم تمضي قدماً في حياتها . لقد كانت تركز على الحاضر والمستقبل ، حيث كانت تملك قدرة التأثير فى الأشياء بدلاً من أن تستسلم للماضي الذي ولىَّ بالفعل .

نصيحة : تعرَّف على مشاعرك ، وسَلْ نفسك عن طريقة التصرف التي يجب عليها أن تتخذها إن كان هذا ممكناً . إن التزامك بتصرف ما سوف يوجه مشاعرك في اتجاه آخر ومن ثم سوف يغيرها . إن هذه الطريقة سوف تمكنك من أن تحظى بالاتساق الداخلي بشكل متزايد .

تفسير تجربتك

وصفت البرمجة اللغوية العصبية بأنها "دراسة بنية التجربة الذاتية " ؛ لأنها تعكس لك بشكل دقيق الكيفية التي بنيت بها " الحقائق " على المستوى الداخلي . إن إحدى طرق التعامل مع فيض المعلومات التي تتوارد إلينا من خلال التجربة الداخلية والخارجية هي التبسيط والتعميم ؛ ففي الوقت الذي كانت فيه طريقة " آليس " في تعميم حياتها قد منحتها القوة والإرادة ، كان تعميم " آرثر " قد ضاعف شعوره بالاستياء والمرارة . فقد كان يؤمن بأن الآخرين يقومون بخداعه والحط من قدره ، حيث كان هذا هو ما يتوقعه ؛ وبالتالي كان هذا هو ما لاحظه ، وسبب له الشعور بالبؤس بدلاً من أن يستفيد إلى أقصى حد من كل ما كان يمكن أن يمنحه الثقة والمتعة .

أما " آليس " ـ في المقابل ـ فقد كانت تؤمن بأن هناك بعض الأشياء التي لن تستطيع أن تغيرها في حياتها ، لم تكن تحاول خداع نفسها بتصور أن العمل المضني ، والفقر ، وعدم استقرار الدخل يعتبر من الأمور الممتعة ، وإنما كانت قادرة على اكتساب المتعة والهدف من الاختيارات التي كانت تقدم عليها ، كما كانت فخورة بكونها " مديرة ناجحة " وبكونها قادرة على تدبر وتوفير وجبة يومية على المائدة لأسرتها وملابس لائقة لأبنائها . كان بيتها مفتوحاً للجميع . كانت مخلصة ، وكانت في المقابل تحظى بالإخلاص من قبل أصدقائها وأسرتها .

نصيحة : لاحظ التعميمات التي تصدرها على الآخرين والحياة والكون . لاحظ كيف يتحول ما تؤمن به وتتصوره إلى " أمر واقع " . ما المعلومات الأخرى التي يمكن أن تكون قد أغفلتها في تصورك ؟ يجب أن تحرص تحديداً على الإنصات لحوارك الداخلي بما أن كليهما يعكس ويؤكد التعميمات . فعندما تقول : " هذا الشيء يشبه كذا تمام الشبه " فسل نفسك : يشبه ماذا ؟ ومَنْ ؟ وكيف يشبهه تماماً ؟ وإن كان ما لاحظته سلبياً بشكل عام ، ابحث عن الاستثناء الإيجابى . إن الطريقة التي تفكر بها هي التي سترسم إطار مشاعرك وتصرفاتك في المستقبل .

نصيحة : أفسح مجالاً لملاحظة الدليل الذي يمكن أن يصمد أمام أية تعليمات سلبية . اكتسب عادة تقسيم تعميقاتك إلى أجزاء من خلال إضافة حرف العطف " و " ، ثم أضف بعدها شيئاً صحيحاً ولكنه محايد أو إيجابي . يمكن على سبيل المثال أن تقول : " لقد كان يوماً شاقاً ، ولكن الكلب مازال مسروراً لرؤيتي " ، أو " لا يملك أحد وقتاً لتقدير مشاعري اليوم ، ولكنني سوف أخصص وقتاً لنفسي هذا المساء " . إن استخدام حرف العطف " و " بهذه الطريقة سوف يساعدك على التعبير عما تشعر به ، وسوف يساعدك على تحطيم التعميم .

ما تلحظه يوماً بعد يوم

لقد مضت حياة كل من " آليس " ، " وآرثر " ، وكل منهما يلحظ أشياءً مختلفة عن الآخر ، تماماً مثل شخصين ينظران إلى العالم من خلال منظورين بألوان مختلفة . فعندما كان " آرثر " يلاحظ أي شيء يثير ضيقه ، كان يعمد

إلى ربطه على الفور بالأشياء التي كانت تـثير ضـيقه مـن قبـل ، وبالتـالي كـان يدعمها . أما " آليس " فقد كانـت بالفعـل تجيـد ملاحظـة الأشـياء الصـغيرة ، وكانت تصنع سعادتها من خلال هـذه التفاصـيل الدقيقـة ، تمامـاً مثـل الزهـرة المتفتحة تحت أمطار الخريف ، أو النكتة التي سمعتها في موقـف الحـافلات ، كما كانت تلحظ دائماً روح الدعابة والطيبة في غيرها . أمـا عنـدما يـثير غضـبها شيء ، فإنها تعامله بوصفه استثناء لنظرتها الإيجابية للعالم بـدلاً مـن أن تنظـر إليه بوصفه تأكيداً لنظرتها السلبية ، وهذه الطريقة كانت تسمح لهـا بـالتخلص من كل ما يثير ضيقها .

نصيحة : تدّرب على النظر إلى كل ما يثير فيك الشعور بالمتعة ، وكل ما يمكنك عمله ، وكل ما يعجبك ، وكل مـا يمتعـك أو يفيـدك أنت أو الآخرين . صغ نموذجـاً للأشـخاص الـذين يشـعرون بالرضـا والتفاؤل حتى تقتدى بهم ، وسلهم : كيف يفعلون ذلك ؟ ما الأشياء التي يلتفتون إليها ؟ سوف تجد في العادة أنـه مـن الأسـهل أن تعثـر على شيء بسيط لكي تستمتع به وتتذوقه ، وهـذا يعـني أنـك عنـدما تشعر أنك في حالـة يرثـى لهـا يكـون مـن الأفكـار الجيـدة أن تقسـم الأشياء تقسيماً تنازلياً ، وفقاً للتجزئة الخاصة ، وأن تركز بشدة على التفاصيل . مع نهاية اليوم ، خصص بضع دقائق للــ " تنقيـب عـن الذهب " ، وذلك من خلال إعداد قائمة بكل الأشياء الطيبة والمرضية التي تحدث لك ، ولها قيمـة الـذهب في حياتـك ، حتـى إن كانـت متمثلة في مجرد ابتسامة مـن أحـد الباعـة ؛ اسـترجع هـذه التجربـة وعشها من جديد . إن هذه الطريقة سوف تسمح لك بأن تختم يومـك بشيء جيد ، وفي نفس الوقت سوف تكتسب عادة جديـدة بملاحظـة كل ما هو طيب في حياتك .

طبيعة شعورك حيال الآخرين

في الوقت الذي كان يشكو فيه " آرثر " من تزايد الأمور سوءاً يوماً بعد يوم ، كانت " آليس " تحكي لزوجها كيف أن شاباً صغيراً قد عرض عليها أن تشاركه مظلته بينما كانت واقفة في طابور انتظار الأتوبيس ، وحين وصل الأتوبيس ، عرض عليها راكب آخر أن يتناوبا الجلوس على مقعده . لقد كانت تشعر دائماً بالمتعة من مثل هذه الأشياء الصغيرة . أما " آرثر " بحسه الذي يميل إلى ملاحظة كل ما يشعره بالإحباط ، فقد كان يلاحظ - بدلاً من ذلك - الشخص الذي دفعه لكي يلحق بالسيارة الأجرة .

نصيحة : أعد رواية القصص الطيبة التي حدثت لك بدلاً من القصص السيئة ، سواء كنت تحكيها لنفسك أو للآخرين . اكتسب عادة حفز السلوك الجيد في الآخرين بدلاً من الانتظار السلبي لحين تبين ما سوف يتطوعون بعرضه عليك . هناك شخص نعرفه يطبق ما يسمى بـ " أيام الابتسام " ، حيث كان يسعى بشكل متعمد إلى التبسم في وجه الآخرين الذين يمر عليهم . وكان الكثير منهم (وليس جميعهم) يقابلون ابتسامته بابتسامة أيضاً .

المعنى والسعادة في حياتك

على الرغم من أن " آرثر " كان يملك منزلاً وسيارة ، وكان يقضي إجازاته بشكل منتظم في الخارج ، ويملك عضوية مدفوعة بالكامل في نادي الجولف ، كما كان يحظى بمعاش مضمون بعد التقاعد ، فإنه لم يكن يملك زمام حياته في واقع الأمر . أما " آليس " فقد كانت تملك زمام أمور حياتها وتستمتع بها .

نصيحة : أعد قائمة بالأشياء التي تشعرك بالمتعة في حياتك ، واقرأها لنفسك . إن كنت مازلت تشعر بحالة من عدم الرضا ، فسل نفسك عما تريده بحق ، وعامل إجابتك على محمل الجد ، وسل نفسك : هل تتفق هذه الأشياء ـ أو يمكن أن تتفق ، مع معايير تحديد الأهداف المناسبة (انظر صفحة ٨٩) ؟ وما الذي يمكن أن تفعله بشأنها في الخطوة المقبلة ؟

■ السعادة والصحة

ينطوي معيارنا الشخصي للسعادة على أشياء أخرى أيضاً . فالسعادة ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالسلامة الشخصية . لقد انعكس شعور " آرثر " بعدم الرضا ، أو ربما عبر عن نفسه ، من خلال قرحة أصيب بها في المعدة فضلاً عن الأرق الذي كان يشعر به أثناء النوم . أما " آليس " فقد تعرضت بالطبع إلى ضغوط بدنية تفوق ما تعرض له " آرثر " كثيراً ، وعلى الرغم من ذلك فقد بقيت محتفظة بنشاطها ولياقتها حتى عندما وصلت الثمانينات من عمرها . لقد كانت تساعد زوجها في كل ما يقوم به من أعمال ، وكذلك كانت تواظب على زيارة " السيدة العجوز " التي كانت تقيم في نهاية الشارع ، والتي كانت تكبرها في واقع الأمر بعامين فقط .

إن معرفة كيفية تحقيق المزيد من السعادة يمكن أن تساعدك في نفس الوقت على تعلم كيفية تحسين صحتك . فما يدور بخلدك يؤثر على ما يجري على مستوى جسدك سواء للأفضل أم الأسوأ . وكما رأينا في موضع سابق في هذا الكتاب ، فهناك مجال دراسة مستحدث ، وهو مجال المناعة النفسية العصبية ، والذي يركز على العلاقات التي تربط بين العقل والجسد وكيفية تأثيرها على المناعة سواء بشكل سلبي أم إيجابي . عندما تشعر أنك في حالة جيدة ، سوف تكون لديك فرصة أفضل للحفاظ على صحتك . أما عندما تكون محبطاً ، فسوف تكون مناعتك محبطة هي الأخرى .

هل تشعر بأنك لست سعيداً أو بائساً مثل " آرثر " ؟ هل يسيطر عليك هذا الشعور كثيراً ؟ هل تود تغييره ؟ قبل أن تقدم على التغيير ، ربما يكون من المفيد أن تعرف المزيد عن كيفية بناء التجربة . وإحدى أدوات البرمجة اللغوية العصبية المجدية في هذا الصدد هي الشروع في الحصول على صورة واضحة بشأن أسلوبك الشخصي في تكوين شعورك بالسعادة أو التعاسة ، وهذا ما سوف يُجدي فيه التحليل بالتباين (لمزيد من التفصيل ؛ انظر صفحة ٥٢) . خذ قطعتين من الورق ، دوِّن في الأولى أكبر قدر من المعلومات عن آخر مرة شعرت فيها بالسعادة ، ودون في الأخرى كل التفاصيل التي اعترتك عندما شعرت بالتعاسة . ضع في اعتبارك الأسئلة التالية بالنسبة لكلتا الحالتين . وفيما يلي ، سوف نطرح لك مثالاً لكي نريك كيفية تطبيق ذلك .

التجارب الإيجابية

◀ كيف كان شعورك عندما كنت سعيداً ؟
- **عندما كنت سعيداً شعرت بخفة حقيقية .**

◀ كيف عرفت تحديداً أنك سعيد ؟ ما الذي رأيته ، أو سمعته ، أو شعرت به أو تذوقته ، أو شممته ؟
- **شعرت أنني أدندن ، كما أن الألوان بدت أكثر زهواً .**

◀ هل أدركت أنك كنت سعيداً بشكل فوري أم بعد مرور بعض الوقت ؟ ما المسارات الحسية الفرعية التي ارتبطت بمشاعرك ؟
- **أدركت ذلك بشكل شبه فوري ؛ كان كل شيء يبدو وكأنه يتحرك بسرعة وبدون عناء . أما من الناحية المرئية فقد كانت صور الأشياء حادة التباين ومفصلة .**

◀ ما الذي أشعرك بالسعادة ؟
- **الإطراء الذي تلقيته في العمل .**

◀ ما الذي كان يجري من حولك ؟
- **بعض الأنشطة المكتبية العادية مثل الكتابة على الآلة الكاتبة والهاتف وتحدث الناس مع بعضهم البعض وحركتهم .**

◀ ما الذي كان يجري بداخلك ؟

- **كانت هناك حركة عنيفة وقوية .**

◀ هل كان هناك حوار داخلي ؟ إن كانت الإجابة هي " نعم " ، فماذا كان هذا الحوار ؟

- **لم يكن هناك حوار داخلي حسب ما أتذكر .**

◀ كيف شعرت حيال نفسك وحياتك والعالم ؟

- **شعرت أنني على ما يرام . ولكنني شعرت بقليلٍ من الدهشة ، لأنهم خصوني بالثناء . لقد بدا لي العالم وقتها مكانا جميلاً .**

◀ هل ربطتك التجربة بدرجة أكبر أم أقل مع الآخرين ؟

- **ربطتني بهم بدرجة أكبر .**

التجارب السلبية

◀ كيف بدت لك التجربة ؟

- **شعرت بالبؤس والثقل والبرودة .**

◀ كيف عرفت تحديداً أنك كنت تعيسة ؟ ما الذي رأيته ، أو سمعته ، أو شعرت به ، أو تذوقته ، أو شممته ؟

- **بدت لي الأشياء بطيئة ومعطلة ؛ بدت وكأن كل حركة بحاجة لبذل جهد كبير .**

◀ هل أدركت أنك بائسة في الحال أم فيما بعد ؟

ما المسارات الحسية الفرعية التي ارتبطت بما شعرت به ؟

- **لقد استغرق الأمر بضع ساعات إلى أن أدركت أن هناك خطأ بدا وكأنه يتسلل نحوى ، كما لو كانت الأشياء تتجمد وتتصلب .**

◀ ما الذى أشعرك بالبؤس ؟

- **شجار مع زوجي .**

◀ ما الذي كان يجري من حولكما ؟

- **انتهي بنا المآل إلى قضاء كل منا أمسيته في غرفة منفصلة ، وأرجئنا الذهاب إلى الفراش ؛ لأن كلاً منا لم يكن يعرف كيف يواجه الآخر بلا مصالحة ، ولم يكن أي منا يرغب في ذلك بعد .**

◀ ما الذي كان يجري بداخلك ؟

- **شعرت بالغباء لأنني سمحت لشيء تافه كهذا أن يتصاعد إلى هذا الحد .**

◀ هل كان هناك أي حوار داخلي ؟ وإن كان الحال كذلك ، فماذا كان مضمون هذا الحوار ؟

- **نعم ، كان هناك حوار ، حيث كنت أوبخ نفسي .**

◀ كيف شعرت حيال نفسك ؟ وحيال الآخرين ؟ وحيال العالم ؟

- **شعرت بالاستياء حيال نفسي ، وبالغضب من زوجي ، وأحسست كأن كل الدفء والحيوية قد فارقا كل الأشياء .**

◀ هل زادت التجربة من تقاربك أم تباعدك مع الطرف الآخر ؟

- **شعرت بشيء من الوحدة .**

انظر إلى النمط الذي يميز إجاباتك . إن المرأة ـ في المثال السابق ـ تميل إلى تناول الأمور بشكل مرئي وحركي . إن البؤس ممثل حركي بشكل أساسي ، وعندما تشعر بالبؤس فهي تعيش حواراً داخلياً ناقداً أيضاً . إنها تعرف أن ذلك لن يغير ما سوف يحدث على مستوى الأحداث الخارجية ، ولكن يمكن أن يساعدها على عمل شيء مختلف . فبوسعها ـ على سبيل المثال ـ أن تغير من نبرة حوارها الداخلي وأن تجعل محتوى الحوار أكثر تشجيعاً (أي تذكر نفسها ـ على سبيل المثال ـ بالكيفية التي نجحت بها من قبل في حل الشجار الذي نشب بينها وبين زوجها) . ويمكنها أن تدرب نفسها على إدراك أنماط حركة العين من خلال تطبيق هذه الأنماط التي أشرنا إليها (في صفحة ٦١) لكي تبتعد عن التجربة الحركية السلبية . ربما يمكنها اختيار تذكير نفسها بالذكريات السعيدة المستمدة من ماضي علاقتها بزوجها . ليس هناك شكل ثابت للإجابة الصحيحة ، ولكن هناك الكثير من الاختيارات المتاحة والممكنة ؛ أرجوك فكِّر في اثنين منها الآن .

ولكي نجرد الموقف إلى مكوناته البسيطة ، نقول إن تحقيق السعادة بحاجة إلى ما يلي :

١. رفض الاستسلام لما يشعرك بالتعاسة ، وفعل شيء حيال ذلك .
٢. البحث عن الأسباب التي تشعرك بالسعادة ، والاستزادة منها .
٣. تدريب نفسك على فرز وترشيح التجربة لكي تستطيع أن تنتبه إلى كل التفاصيل التي يمكن أن تثريك فيها .

■ الخلاصة

◀ ليست السعادة تفاؤلاً غير محسوب . إنها طريقة في تناول التجربة ، ونتيجة لما نركز انتباهنا عليه .
◀ إنها حالة يومية مستمرة وليست حالة متقطعة . أما الأكثر من ذلك ، فهو أنها حالة يسهل بثها في النفس وليست حالة اصطناعية .
◀ إنها حالة مركبة ترتبط بك تحديداً بوصفك وحدة فريدة . إن فهم معنى السعادة بالنسبة لك يعتبر خطوة أساسية لكي تدخلها ضمن نطاق سيطرتك ؛ لذا إن كنت تقول لنفسك : " أريد فقط أن أكون سعيداً " ، اطرح الأسئلة التالية على نفسك :
- ما الذي تعنيه السعادة بالنسبة لي .
- كيف سأعرف تحديداً أنني سعيد ؟ ما الذي سوف أراه أو أسمعه ، أو أشعر به حينها ؟
◀ إن السعادة شيء يمكن أن تخلقه بنفسك ، ويمكن أن تتحكم فيه لأنك تستطيع أن تخلق محتواه ، وطريقة التفكير التي سوف تشجعك على إيجادها .
◀ في نفس الوقت ، فإنها تعد إحدى نتائج أسلوبك في التحكم والسيطرة على حياتك ، والطريقة التي ترى بها الأشياء بشكل عام أكثر من كونها حالة تسعى لاكتسابها في مناسبات خاصة أو بشكل عام .
◀ إن السعادة تشمل الجسد والعقل وكثيراً ما تشمل الروح .
◀ إنها تشمل عادة الحدة أو الدقة الحسية .
◀ إنها تشمل عادة التعميم الإيجابي من خلال تجربة محددة . إنها تنطوي على الرضا أكثر من النشوى ، والهدوء أكثر من الإثارة ، أو حتى الإفراط في النشاط ، أو حتى ارتفاعه .

- على الرغم من أن السعادة تعتبر شيئاً فردياً للغاية ، فيجب ألا تقيد نفسك بحدودك الخاصة في السعادة . فكِّر في الأشخاص الذين تعرف أنهم سعداء ، وسل نفسك : كيف يحصلون على السعادة ؟ راقب الأشخاص الذين تبدو عليهم إمارات السعادة . ما الذي لاحظته بشأنهم ؟ صغ نموذجاً لهم لكي توسع مداركك .
- إن طبقت هذه الأشياء فسوف تشعر بالسعادة معظم الوقت .



اجعل العمل مثمراً

سواء كنت من العاملين في مجال الخدمة الاجتماعية ، أم موظفاً في شركة ، أم مدرساً ، أم عامل نظافة ، أم طياراً ، فإن العمل يشغل جانباً كبيراً من حياتك لذا فهو يستحق أن تحرص على أن يكون مجالاً مثمراً قدر الإمكان من كل النواحى . ومع ذلك فقد يختلف مفهوم كلمة " عمل " باختلاف الفرد ؛ لذا فقد تكون نقطة بداية جيدة أن تبدأ بسؤال نفسك : ما المكانة التي يشغلها العمل في حياتك ؟ هل هو :

- شيء يثير ضيقك لأنه يلتهم الكثير من وقتك وعمرك ؟
- شيء تقوم به فحسب بدون تفكير ؟
- يعتبر وسيلة أساسية لدفع أقساط المنزل أو الإيجار ؟
- وسيلة لتمويل الهوايات التي تمثل أهمية بالنسبة لك ؟
- وسيلة لتوفير نفقاتك الخاصة ، أي أنك لا تعتمد عليه في توفير نفقات المعيشة ؟
- تحد يشيع فيك روح التشويق ؟
- وسيلة لإثبات الذات والتعبير عنها ؟
- رسالة في الحياة ؟

ليس هناك في كل ما سبق إجابة أفضل أو أسوأ من غيرها ، ولكن قد تكون الأفضل أو الأسوأ بالنسبة لك أنت شخصياً . فقد يتحول عملك إلى مصدر ضغط ، وقد يشعرك بالتعاسة أو حتى المرض ، إن كنت دائماً ما تشعر بالملل ، أو تشعر بالاستياء في كل لحظة ، أو تشعر بالخوف من حجم مسئولياتك ، أو من فقد وظيفتك وبالتالي دخلك ، أو كنت تشعر أنك أسير قوانين الشركة أو مطالب مديرك في العمل ، أو لا تجد وسيلة لكي تنفذ ما ترغب في عمله ؛ لأنك إن فعلت فلن تكسب ما يكفي من المال لتلبية التزاماتك . حتى إن لم تكن قد وصلت إلى هذا الحد ، ولكن مازلت تشعر أن هناك شعوراً خفياً يتسلل إلى نفسك ويشعرك بأنك تحمل بداخلك إمكانات تفوق ما تقوم به ، أو تخشى أن تظل تقوم بنفس المهمة حتى سن التقاعد ، فقد تكون هذه هي اللحظة المناسبة لمراجعة علاقتك بنفسك وأهدافك في حياتك وعملك . قد يساعدك ذلك عند هذا الحد ، على مراجعة عجلة توازن الحياة الخاصة بك (انظر صفحة ١٨٤) .
كيف تحسب قيمة العمل من حيث علاقته بالأشياء الأخرى في حياتك ؟ إن كانت شريحة الوقت الذي يحتلها عملك تفوق كثيراً قدر الإشباع الذي يعود به العمل عليك ، فإن هذا يعد بمثابة إشارة إلى أنك يجب أن تفكر في إجراء تغييرات .

في هذا الفصل سوف نكتشف أربع مهارات أساسية يمكن أن تساعدك على تحقيق قدر أكبر من التواؤم مع نفسك ، وأهدافك ، وعملك . هناك عدد من النقاط التي نود أن نطرحها بداية ، وهى :

١. مع مرور الوقت ، يمكن أن يحقق العمل مردوداً بشكل أكبر أو أقل من المتوقع ، ويصح نفس القول على بعض أنواع الوظائف التى قد تشغلها .
٢. من الضروري أن تحظى بتواؤم جيد بين نفسك وعملك . يمكن أن يشمل ذلك وجوب النظر إلى العلاقة بين ما هو هام بالنسبة لك وأي ترقي متوقع . أحياناً قد يجذب بريق الترقي الشخص ويدفعه إلى الشروع في تسلق السلم الوظيفي دون أن يدرك أن هذا قد يكون من الأمور غير المناسبة بالنسبة له .
٣. لا يجب أن يسيطر عليك الشعور بالهزيمة لأنك أحسست أنك قد أصبحت في وضع يشل حركتك . إن التدريب الخاص بالبرمجة اللغوية العصبية

سوف يساعدك على التحلى بمزيد من الفضول حيال هذا النوع من القضايا . إن إدراكك لغياب التوافق يمكن أن يسمح لك بالكف عن توبيخ نفسك أو إلقاء اللوم على الوظيفة التي تشغلها ، ويمكن أن يتحول ذلك إلى تغذية استرجاعية نافعة سوف تساعدك على الشروع في التخطيط لإجراء بعض التغيرات .

يمكنك أن تطبق المستويات المنطقية (انظر صفحة ٦٨) لكي تساعدك على اكتشاف ما يناسبك وما لا يناسبك في الوظيفة التى تعمل بها . أحياناً قد يكون العمل مناسباً على بعض المستويات ، وغير مناسب بالمرة مع غيرها . وعندما تدرك ذلك ، يمكنك أن تشرع في إجراء بعض الاختيارات المدروسة . ربما تكون هناك بعض التكيفات البيئية المدروسة التي سوف تكفى لتخطى مشاكلك في العمل . ولكنك قد تدرك أحياناً أنك قد وقعت تحت طائلة إغراء العرض المغرى للوظيفة ، ولكنك تجد صعوبة في التكيف مع العمل على مستوى الهوية ، وعند هذه النقطة يصبح دور التدريب حيوياً لتلافى إهدار عمرك .

- **البيئة** ـ فكِّر في البيئة المادية لعملك ، ولكن فكِّر أيضاً في البيئة الاجتماعية . ما نوع الأماكن والأنماط الاجتماعية التي تناسبك ؟ هناك آلاف الأسئلة التي يمكن أن تطرحها على نفسك . هل هناك مكان انتظار خاص بالسيارة ؟ هل في مكتبك نافذة ؟ هل تطل علي منظر جذاب ؟ هل هناك مساحة خاصة بك ، أم أنك تبحث عن مكان خال في العمل تستمتع فيه بحريتك ؟ هل تعمل في مكان منفصل أم في غرفة واسعة مع أشخاص آخرين ؟ هل يخرج زملاء العمل معاً بعد نهاية ساعات العمل ؟ هل هناك أنشطة اجتماعية أو أندية ؟ مهما كانت المواصفات ، فإن المهم هو كيفية توافقها مع ما يروق لك .
- **السلوك** ـ ما هي تحديداً الأنشطة التي تشارك فيها ؟ هل فريق العمل يبدو متجانساً بالنسبة لك ؟ هل هناك أشياء كنت تود أن تقوم بها في سياق العمل ، ولكنك عاجز عن تحقيقها من خلال وظيفتك الحالية ؟ هل تفعل ما تستمتع بعمله ؟ أم أنك يجب أن تتكيف بطرق معينة تشعرك بعدم الارتياح ؟

- **الإمكانات** ـ هل أنت قادر على استغلاك نقاط قوتك ، وتفعل ما تجيده بحق ؟ هل أنت قادر على تنمية مهارات جديدة كجزء مع عملك ؟
- **المعتقدات والقيم** ـ عندما تجد زملاءك في العمل لا يشاركونك نفس المعتقدات ، عندئذٍ قد تشعر بالعزلة أو الإهمال ، وقد تشرع حتى في التساؤل عن مدى صلاحية هذه المعتقدات ، أو قد تشرع في احتقار زملائك وانتقاد عيوبهم . وكلما ارتقت المستويات المنطقية لديك ، زاد احتمال عدم التوافق .

إذن ، هل هذه الوظيفة وهذه المنشأة متماشية مع معتقداتك وقيمك ؟ هل تشعر أنك قادر على قول ما هو هام بالنسبة لك في ظل هذه البيئة ؟ أما تشعر أنك يجب أن تصحح ما تقول ؟ هل تشعر أن مهاراتك تحظى بالتقييم اللائق ؟

- **الهوية** ـ إن كان عملك يتعارض مع حس هويتك ، فسوف تشعر بقدر كبير من عدم الارتياح ، حيث ستشعر بأنك مطالب بعمل أشياء غير مناسبة لشخصيتك بالمرة . أما إن كان العمل متوافقاً مع حس الذات لديك ، فسوف يمنحك الثقة بدرجة هائلة ، ويمكن أن يفعمك بالطاقة ، كما أنك سوف تتمتع بالكثير من الحماس . فإلى أى مدى تشعر بالحماس في عملك الحالى ؟ هل تشعر بالارتياح حيال الدور الذي تؤديه ؟ هل تشعر أن العمل متفق مع ذاتك ، أم أنك ترتدي زياً تنكرياً في هذه المنشأة ؟ إن اكتشافك لجوانب التوافق وعدم التوافق بينك وبين عملك يعتبر أساساً جيداً لكي تقرر أي الطرق يجب أن تتخير . في بقية هذا الفصل سوف نطرح أربع طرق سوف تجعل عملك مثمراً بشكل أكبر من كل الجوانب . إن وضعت في اعتبارك ما قد تم اكتشافه بشأن التوافق الشخصي بينك وبين عملك ، فيمكن أن يساعدك ذلك على تخير وانتقاء ما يناسبك من بين عناصر هذا الفصل ، وعلى التعرف على مواضع توظيف استراتيجيات البرمجة اللغوية العصبية لكي تساعدك على تحقيق ما تصبو إليه .

وعلى الرغم من أن أساليب البرمجة اللغوية العصبية وأدواتها سوف تساعدك بالقطع على تحقيق التقدم في مجال عملك ، وسوف تساندك في تحسين حالتك المادية ، فإنها يمكن أن تفعل ما هو أكثر من ذلك بكثير . فمن وجهة نظرنا

كمدربين ، فإن العمل يجب أن يكون مجدياً ، وأن يمنحك إحساساً بالغاية ؛ والقدرة علي تنمية إمكاناتك ، ويدعم شعورك بالحيوية ، كما نود أن يكون عملك مثرياً من الناحية الروحانية . أما أقل ما يجب أن تحصل عليه من العمل ـ إن كنت تسعى للحصول على أقصى استفادة منه ـ فهو أن يمنحك مقابل وقتك ومهاراتك ما يفوق مجرد الراتب الذي تتقاضاه . فأنت تمنح عملك جزءاً كبيراً من عمرك وحياتك ؛ لذا سوف يطرح هذا الجزء كيف يمكن للبرمجة اللغوية العصبية أن تساعدك على استقطاب العائد والمردود في كل الجوانب .

كيف تدير أمورك وأمور الآخرين ؟

■ كيف تدير أمر نفسك ؟

إن أول خطوة لإدارة أمورك في العمل هي معرفة ما تتحكم فيه وتسعى لإدارته . أنت بحاجة لأن تكون أكثر وعياً بذاتك ، بأهدافك وكذلك بمنهجك وبأهدافك في العمل ؛ لذلك فقد يكون من المفيد الآن أن تراجع ثانيةً حديثنا عن برامج الماوراء (في صفحة ٧٧) . سل نفسك ما الإيحاءات التي تحملها لك برامجك والتي تضمن لك بلوغ أقصى حد من التوافق بينك وبين عملك . وهناك بعض الأمثلة لأناس قمنا بتدريبهم سوف تساعدك على توضيح كيفية تحقيق ذلك .

العثور على أفضل توافق بينك وبين عملك

كان " آران " مراهقاً ذكياً ، وكان يحب الحيوانات . فقد كانت أسرته تحرص على اقتناء القطط والكلاب بشكل دائم ؛ وبالتالي أصبح " آران " شديد الاهتمام بتدريب الكلاب عندما بلغ العاشرة ، واقتنت أسرته عندها جرواً مرحاً . وما أن بدأت الكلبة تكبر ، بدأ " آران " يأخذها للتدرب على أداء بعض الحركات والاشتراك في المسابقات التي كان يستمتع بها كلاهما . وفي المدرسة ، كان " آران " يبلي بلاءً حسناً في العديد من المواد الدراسية ، ولكن مع تميز واضح في مجال

العلوم . وفي يوم من الأيام ، سمع إحدى صديقات الأسرة وهي تقول لوالدته : " إن " آران " يجيد التعامل مع الحيوانات ، كما أنه يجيد العلوم ؛ ينبغي أن يصبح طبيباً بيطرياً " . فتملكه الغضب الذى عبر لأمه عنه في وقت لاحق قائلاً : " أنا لا أريد أن أتعامل مع الحيوانات المريضة . إن قدرتي على أداء شيء ما لا تعني أنني يجب أن أقوم به " .

إن صديقة والدة " آران " كانت تبحث عن التماثل أو التشابه ؛ مما هداها إلى التفكير بأن حب " آران " للحيوانات سوف يناسب مهنة الطبيب البيطري ، أي العمل الذي يقوم على التعامل مع الحيوانات . ولكن هذا قد كشف عن عنصر بالغ الأهمية ، وهو أن " آران " كان يحب الحيوانات التي تتمتع بصحة طيبة ، وليست الحيوانات المريضة ، كما أنه كان يحب التدريب وليس الإصلاح والمعالجة . وذات يوم سأله المدرس القائم بالتدريب على الأعمال ـ وكان أحد المتمرسين في مجال البرمجة اللغوية العصبية ـ عما يود أن يفعله في المستقبل ، فأجابه " آران " بأنه قرر أن يلتحق بالجامعة المفتوحة لكي يحصل على شهادة في العلوم ، بحيث يستطيع بعدها أن يذاكر من خلال منزله ، وفي نفس الوقت يتسنى له تدريب الحيوانات والاشتراك في المسابقات .

كانت " كيلي " تجيد الرياضيات في المدرسة ، والتحقت بالجامعة لكي تدرس المحاسبة وتتدرب عليها . فوجدت دراستها سهلة وممتعة ، وسرعان ما حصلت على وظيفة في إحدى الشركات المحلية الصغيرة . وقد سعدت الشركة بتعيينها ؛ لأن المحاسب السابق لم يكن بالمستوى المطلوب . وسرعان ما أعادت تنظيم دفاتر الحسابات ، وكان الكل راضياً عنها . ولكن بعد فترة ، بدأ الملل يتسرب إلى نفسها . فظنت أن هذا الشعور ربما تولد لديها نظراً لصغر حجم الشركة التي كانت تعمل بها ؛ ومن ثم تقدمت للالتحاق بالعمل في وظيفة أخرى في منشأة أكبر حجماً تعج بالحياة الاجتماعية والعاملين . ولكن للمرة الثانية ، وبعد بضعة أشهر ، بدأت تشعر بالملل . وبعدما شرعت في تغيير الوظائف أكثر من مرة ، بدأت تشعر أن هذا التنقل سوف يضر بمصداقيتها وجديتها في

العمل ، وقد يوحى لأى شركة جديدة بأنها شخص لا يعتمد عليه . ومن ثم فكرت في الاستعانة بأحد المدربين لكي يساعدها على تدبر أمرها .

عندما سألها المدرب عن أكثر ما كان يثير متعتها في العمل ، أدركت " كيلي " أنها كانت تشعر بالمتعة فقط على مدى الأشهر الأولى من عملها في أي مكان جديد ؛ أي في المرحلة التي كانت تسعى فيها للتعرف على النظام الجديد والتحكم فيه . لقد كان الملل لا يتسرب إلى نفسها إلا عندما تستقر الأمور وتشرع في الانتظام بالعمل . وقد ساعد المدرب " كيلي " على إدراك أن ما كان يثير اهتمامها هو إقامة وتحديث وضبط الأنظمة المحاسبة . لقد كانت شخصيتها مبتكرة ومبدعة ، وكان الحافز الذي يحركها هو حافز الإقدام على الإيجابيات ، كما أنها كانت تتحرك صوب الاختيارات (انظر صفحة ٧٨) . وكان هذا النمط يعتبر مناسباً للأهداف قصيرة المدى ، والبنية الخاصة بإدارة الأزمات في العمل ، وليست الأهداف طويلة المدى والعمل المنتظم في نفس المنشأة .

وبمساعدة المدرب ، قررت " كيلي " أن تبدأ عملها الخاص وفقاً لمقاييسها الشخصية ، أي أن تقدم للشركات الصغيرة خطة لإصلاح نظام حفظ دفاتر الحسابات لديها ، بدون الانتظام في العمل بأيها . أي أنها تتدخل فحسب في الأوقات العصيبة لإعادة ضبط الأنظمة التي تحتاج الشركة إليها ، أو لكي تحل محل أي ماسك حسابات في فترة غيابه أو أوقات عطلته ، كما عادت لتدرس في الجامعة لكي تجدد معلوماتها وتوسع نطاق مهاراتها ، وبدأت تروج لنشاطها الجديد على المستوى المحلي . وفي خلال فترة قصيرة ، صارت صاحبة نشاط يمنحها التحدي والتنوع والحافز الذي كانت تسعى إليه . ولأنه كان هناك دائماً طلب على نوعية عملها في الأسواق ، فكانت نادراً ما تبقى بلا عمل . ففي الوقت الذي يفضل فيه الكثير من الناس الذين يتمتعون بنفس مهارات " كيلي " العمل في وظائف دائمة داخل " نطاق العمل المريح المضمون " كانت ، " كيلي " تفضل قضاء جل وقتها في " نطاق العمل الحر الطموح " ، وبتطوير نشاطها الجديد ؛ كانت قادرة على إنجاز عمل يلبى احتياجات العملاء ، وفي نفس الوقت يرضي احتياجاتها الذاتية .

معرفة ما يهمك

ما الوصفة المثلى للعمل ؟ بالنسبة لمعظم الناس ، سوف تشمل هذه الوصفة ـ على الأرجح ـ بعض أو كل المواصفات التالية : البيئة المبهجة ، والمهام المثيرة للاهتمام ، والأناس المتوافقين اجتماعياً ، وإحساس بالغاية والإنجاز ، والعائد المناسب . إن قسمت الأمر وفق التجزئة التصاعدية العامة (انظر صفحة ٤٦) ، فسوف تجد أن هناك قضايا كبرى متعلقة بهذا الأمر مثل المغزى والحصول على التقييم المناسب . أما إن قسمت الأمر وفق التجزئة التنازلية الخاصة ، فسوف يكون بوسعك أن تشرع في إضافة بعض التفاصيل المحددة التي تشكل كل العناصر الخاصة التي تشعرك بالإشباع في مجال العمل . وهو ما سوف يختلف من شخص إلى آخر . ولاستيضاح الأمر ، اطرح على نفسك الأسئلة التالية :

التجزئة التصاعدية العامة :

- ما الصفات والقيم والمعتقدات التي يجسدها هذا العمل ؟
- كيف تتوافق مع المعتقدات والقيم التي تمثل لي أهمية ؟
- هل سأصبح شخصاً أكثر أهمية وثقلاً من خلال هذه الوظيفة ؟
- هل ستحقق لي الإشباع ؟

التجزئة التنازلية الخاصة :

- ما تصوري المثالي عن مكان العمل ومهامي ودوري فيه تحديداً ؟
- ما التفاصيل المحددة التي أتوقعها في أفضل وظيفة بالنسبة لي ؟
- ما الإشارات التي سوف تجعلني أدرك أن هذه الوظيفة تناسبني ؟
- كيف أستطيع مقارنة ذلك بحالة أخرى ؟

بعد تدوين هذه المواصفات ، تذكر أنه بوسعك دائماً أن تصل إلى حل وسط مع أي بند من البنود التي قد تتخيرها ، ولكنك إن قبلت الحل الوسط بدون اختيار ، فهذا يعني أنه سوف يؤول بك المآل دائماً إلى تقييد نفسك وقدراتك !

إن الإدراك الواعي هو الأساس الذي يمكنك أن تبني عليه اختيارات حكيمة ، وتصمم بموجبه استراتيجيات فاعلة ، وتكتشف ما يمكنك إنجازه . كان عمل أحد المديرين الذين نعرفهم يقتضي الكثير من السفر . أما مكتبه الرئيسي - حيث كان يقضي أقل من نصف وقت العمل - فلم يكن يدخله الضوء الطبيعي . بالنسبة للبعض قد تبدو هذه البيئة غير مقبولة ، وربما قد تصيبهم بالاكتئاب أو حتى المرض . ولكن بالنسبة لهذا الشخص ، فلم يكن الأمر يعنيه أو يثير ضيقه .

لقد كان المكتب بالنسبة له لا يعدو كونه مكاناً لإجراء المكالمات الهاتفية وإملاء الخطابات ، بمعنى أن مكان عمله لم يكن يشكل له كل هذا القدر من الأهمية ، طالما أنه مزود بكل الإمكانيات التي يحتاج إليها . في المقابل ، كان هناك موظف آخر يعمل في مكتب معد إعداداً جيداً في بناية حديثة ، ويطل على منظر مبهج ، ولكنه وجد العمل مملاً والمكتب ذاته منعزلاً . وكان يفضل بدلاً من ذلك أن يعمل في مكتب يعج بالنشاط مع العديد من الأشخاص والأنشطة من حوله . لقد كان هذا المكتب الهادئ الخالي بالنسبة له هو الفرق الذي صنع الفارق ، وبالتالي قرر ترك العمل .

إن لم تكن على استعداد لأن تقضي ثمان ساعات يومياً في بيتك في حالة عدم ارتياح ، فلماذا تسمح لنفسك بتقبل ذلك في مكتبك ؟ إن الحياة لا تتوقف عندما تصل إلى العمل ؛ لذا احرص على أن يتسم العمل بكل المواصفات التي تلبي احتياجاتك على كل مستوى من المستويات ، وكن على استعداد لأن تنظر بعين الاعتبار إلى العلاقة التي تربط بين القيم رفيعة المستوى ، أو قضايا الهوية والمواصفات البيئية أو السلوكية . إن كان مكتبك أو القسم الذي تعمل به موجوداً في الدور السفلي لإحدى البنايات ، أو في بناية قديمة على أطراف عدة بنايات فإلى أي مدى سوف يسهل عليك أن تشعر بأنك تقوم بعمل مركزى أو جوهرى بالنسبة لقيم الشركة التي تعمل بها ؟ إن كانت معدات المكتب مستهلكة والتصميم الداخلي متهالك ، فإلى أي مدى ستشعر بأنك تلقى العناية المناسبة ؟ هناك دائماً " أسباب وجيهة " لأشياء كهذه ، ولكن ما الآثار المترتبة عليها ؟ إن البيئة المحيطة بنا تبعث إلينا برسائل . قد تكون غير متعمدة ، ولكن هل لاحظ أي منا هذه الرسائل وما تلفت نظرنا إليه من عيوب ؟ هل أقدم أحدنا على إصلاح هذه العيوب أو تغييرها ؟ وما الذي سوف تشعر به إن وجدت

نفسك ملزماً بأن تتجنب النظر إلى العيوب أو تستسلم إليها ؟ عندما قام أحد كبار رجال التعليم بزيارة إحدى المدارس المحلية ، كان أول قرار له هو إعادة التصميم الداخلي لغرفة المدرسين ، وتطوير مرافقها وما بها من خدمات . لقد أدرك بحكمته أن العناية بطاقم المدرسين على المستوى البيئي من خلال تفاصيل التجزئة التنازلية الخاصة سوف تساعد على تحسين الحالة المعنوية على مستوى المعتقدات والهوية ، وهذا في المقابل سوف يزيد من مستوى كفاءتهم في ظل الظروف الصعبة .

تأكد من وجهتك في الحياة

قد يقبل الشخص بوظيفة ما لأسباب شتى ، وقد يبقى فيها لأسباب منها الإيجابي ومنها السلبي . إن تبين ما يعنيه عملك تحديداً بالنسبة لك من وقت إلى آخر ، وكيف يرتبط بحس التوجه في حياتك ، يعتبر إحدى الطرق المجدية لكي تبني تجربتك الذاتية . ربما قد قبلت بهذا العمل منذ فترة لأنه كان يمثل الخطوة التالية على التدرج الوظيفي في مجال عملك . فهل مازلت ترغب في التدرج على هذا السلم الوظيفي ؟ ربما تكون قد قبلت بالوظيفة لكي تزيد موارد دخل الأسرة ، أي أنك تدرك أن الأسرة تستفيد من هذا الدخل الإضافي ، ولكن ما الذي يعود عليك أنت شخصياً ؟ ربما قد بدأت تشعر بحالة من عدم الارتياح أو أن إحساسك القديم بالذنب قد بدأ يتزايد ، أو أنك تشعر بميل أكبر للاهتمام بما تقوم به خارج إطار العمل ؛ هل هذا يعد إشارة لك بأن الوقت قد حان لتغيير العمل ، أو ربما الإقدام على إحداث تغيير جذري ؟

إن قراراتك وأفعالك بشأن حياتك العملية تعتبر ـ بشكل أساسي ـ قراراً بشأن حياتك ككل ، والإجابة عن هذه الأسئلة سوف ترشدك بالطبع إلى المزيد عن مدى ملائمة عملك لشخصيتك . يمكن أن تكون هذه التساؤلات مفيدة ليس فقط لأنها سوف تدعم شعورك باليقين والثقة ، وإنما لأنها سوف تعلمك بالأسباب التي تقف وراء هذا الشعور بينك وبين عملك . وحتى إن طرأت لك فكرة التغيير ، فعليك أن تكون مدركاً لما يجب أن تُبقي عليه أو تدافع عنه وما يمثل أهمية أقل بالنسبة لك .

هنا ، يلعب حدسك الداخلي دوراً مهماً ؛ لذا نوصيك بالالتفات إلى المعلومات التي تصلك من خلاله . فكر في مدى ارتباط ذلك بمهاراتك وإمكاناتك وراحتك ، وتأكد من مدى ارتباط تجربتك الحالية في العمل برغباتك في الحياة ككل ، وهذا شكل من أشكال قيادة وتوجيه الذات .

لذا ، خصص بضع دقائق لكي تفكر في نفسك وعملك . هل مازالت وظيفتك تحضك على المضي قدماً نحو ما ترغب في تحقيقه ؟ ما أوجه التوافق وعدم التوافق ؟ ابدأ بالتحلي بالفضول حيال هذه الأمور وحيال أي نقاط تشكك قد تشعر بها ؛ فهذا التشكك يعتبر عادة في التدريب بداية التعلم والاكتشاف ، شريطة أن تمنحه وقتاً كافياً . قد تجد أنه من المفيد أن تعود لتلقي نظرة على النقاط التي دونتها عن مدى تواؤمك مع العمل على مختلف المستويات المنطقية ، لتبنى صورة يمكن أن تستخدمها في تقييم مدى تناسب عملك مع شخصيتك الآن ، وما يمكنك أن تقوم به في المستقبل .

التحكم في حالتك

إن إدراك وفهم الحالات التى تنتاب المرء (انظر صفحة ١٠٧) يعتبر جانباً أساسياً من جوانب التحكم أو إدارة حياتك داخل العمل وخارجه . وقد ساعدتنا البرمجة اللغوية العصبية على فهم العلاقة الداخلية المركبة بين العمليات الجسدية والعقلية التي تتسق مع بعضها البعض لكي تشكل الحالة ، ولكن الشيء الأكثر أهمية هو أننا قد تبينا من خلال ذلك أن الشخص يمكن أن يدرك أية حالة ويديرها ويتحكم فيها ويخلقها ويغيرها . إنها بالفعل مهارة داعمة لقدرة الإنسان على التحكم .

ما الذي سيحدث على سبيل المثال عندما تكون قد بذلت جهدك لإتمام مهمة ما ، ثم تفاجأ برئيسك في العمل وهو يخبرك بأنه ـ في واقع الأمر ـ كان يريدك أن تقوم بأداء شيء آخر أولاً ، أو أنك كان يجب أن تنجز المهمة بطريقة مختلفة . قد يكون أول رد فعل لك هو السخط أو الشعور بالألم أو التحدى . قد يكون ما تولد بداخلك من مشاعر هو نتاج الطريقة التي تحدث بها إليك رئيسك ، ولكنك إن واصلت إلقاء اللوم على رئيسك فسوف تظل وحدك الضحية وسوف تبقي عاجزاً نسبياً .

ولكن بمجرد أن تدرك الحالة التي تعاني منها ، فسوف تتخطى ـ ولو مؤقتاً ـ الوضع الذاتى الأول ، لكي تتخذ الوضع الثالث (انظر صفحة ٩٦) . إن اتخاذ الوضع الثالث سوف يمنحك " وقتاً مستقطعاً لإعادة حساباتك " ، ورؤية مختلفة لتقييم الموقف .

إن إدراك الحالة التي اعترتك ـ خاصةً عندما تكون حالة سلبية أو غير مناسبة ـ يمكن أن يفيدك كثيراً في استعادة قدرتك من جديد للتأثير فى الموقف ، والتحلي بنظرة الفضول والتفحص حيال الطريقة التي تحقق بها ذلك لها نفس القدر من الأهمية ؛ حيث إن كلاً منهما سوف يساعدك على تغير حالتك لفترة ؛ مما سوف يسمح لك بكسب مسافة للتحرك بعيداً عن مشاعرك الخاصة بغرض إعادة اكتساب التوازن والإقدام على بعض الاختيارات بشأن الحالة الأكثر فاعلية التي يجب أن تتخذها . كما أن تبين حالة الغير أيضاً يمكن أن يكون من الأمور بالغة النفع . قد تذكر نفسك ـ على سبيل المثال ـ بأن رئيسك في العمل يبدو دائماً عصبياً مع نهاية اليوم (هل السبب هو انخفاض نسبة السكر بالدم ؟ هل هو من جراء كثرة الاجتماعات ؟ هل أغضبه رئيسه أيضاً ؟) لذا ، فإنه هو الذى يبدو في واقع الأمر في حالة غير مناسبة وليست أنت . يمكنك أن تقرر بناءً على ذلك أن تخضع لمطالبه ، وأن تنفذ ما يطلبه منك ، مع علمك بأنه في صباح اليوم التالي سوف يعتذر إليك ، وأنه سوف يقدر لك الجهد المضني الذي بذلته . أو قد تخلص إلى أنه يجب أن يغير أولوياته ، وأن الأمر قد فاق الحد ، وأنك لن تقبل مواصلة العمل معه بهذه الطريقة . هناك أنواع أخرى للتحكم في الحالات يمكن أن تكون بالغة النفع في مجال العمل أيضاً . نحن إلى الآن قد تحدثنا بشأن تغيير الحالات غير المرضية أو غير الفاعلة . ولكن ماذا عن تطبيق معرفة الحالات لضمان استعدادك المسبق لأن تكون في الحالة الصحيحة لأداء شيء ما ؟ ربما تكون قد أدركت بالفعل أن تركيزك يكون في أفضل حالاته في الصباح ؛ لم لا يكون هذا الوقت هو الذي تحرص فيه على التخطيط لاجتماعاتك الهامة ؟ أو ربما تعرف أنك تكون بحاجة لكثير من الوقت حتى تزيد من سرعتك لأداء بعض الأشياء ؟ كيف يمكن أن تستغل هذه المعرفة لكي تضمن أن تكون في الحالة المناسبة في الوقت المناسب ؟ هل تحب أن تمعن التفكير أثناء السير ؟ وإن كان الحال كذلك ، فهل تملك ما يكفي من الوقت والمساحة المكانية لكي تفعل ذلك ؟ ما الحالة

التي تفضل العمل وفقاً لها ؟ هل تفضل العمل منفرداً ؟ أم العمل كجزء من فريق ؟ أم أنك تفضل أن تقدم عرضاً توضيحياً ؟ إن لم تكن واثقاً من أن هذه هي الحالات التي تفضلها ، فمن الشخص الذي يبدو وكأنه يطبقها بشكل تلقائي ؟ كيف يمكن أن تصيغ نموذجاً له وتقتدي به ؟

ما الحالة التي تنتابك عندما تكون في العمل ؟

فكِّر في أكثر الحالات فاعلية في العمل . ما مواصفات هذه الحالة ؟ قد تتبين عدة مواصفات . هل تستطيع أن ترسم صورة لكل حالة ؛ وما المنبهات التي تثير كل منها ، أو تساعد على تثبيتها . هناك بعض الأشخاص ـ على سبيل المثال ـ الأكثر قدرة على الإبداع أثناء مزاولة النشاط البدني ؛ أي على سبيل المثال أثناء السير أو العدو .

أما البعض الآخر ، فهو يفضل أن يلوذ بمكان هادئ وملهم يسمح بتوارد الأفكار على خواطرهم . هل تفكر بشكل أفضل وأنت تتناول قدحاً من القهوة أو الشاي ؟ هل تحب الرسم البياني والأقلام الملونة ؟ هل تجيد اكتساب الأفكار من الآخرين ؟ إن البيئة والسلوك يسهمان في خلق الحالات والحفاظ عليها . اكتشف طريقة إسهامها بالنسبة لك ، حتى يتسنى لك استغلالها على الوجه الأمثل ، والحد من أو تغيير ما تتداخل معه . هل يسهم حوارك الداخلي في إثراء مصادرك ؟ هل تشجع أو تناقش نفسك بصدد الأشياء ؟ هل تسمع صوت صديق أو معلم وهو ينصحك أو يساندك ؟ ما أن تدرك ما تقوم به بشكل طبيعي وتلقائي في الحالات الإيجابية ، سوف يكون بوسعك أن تخلقها بشكل متعمد في أي وقت تحتاج فيها إليها .

فكِّر في الحالات الأقل فاعلية بالنسبة لك ، أي تلك الحالات التي تقف حائلاً في طريقك ، وتهدد فاعليتك وحس السيطرة والتحكم لديك ؟ ما مواصفات هذه الحالة ؟ هل يمكنك أن تقتفي أثرها في الماضي ، وتتبين الوقت والمكان الذي نشأت فيه ؟ ما المثيرات التي تثير هذه الحالات ؟ هل تجد صعوبة أكبر في العمل وسط الضوضاء ، أو تضطر لقطع عملك من آن إلى آخر للرد على الهاتف ؟ هل تسمع هذا الصوت الخافت الذي ينتقد قدراتك أو يعقد مقارنات بينك وبين الآخرين ؟ ما أن تتعرف على هذه الأنماط ، سوف يكون بوسعك أن

تشرع في البحث عن طرق لتغيير الأمور ، والإبقاء على الحالة الفاعلة التي تمكنك من إنجاز ما تقوم به . وربما تجد نفسك بصدد إجراء بعض التغييرات البيئية ، أي تزويد الهاتف بجهاز الرد على المكالمات ـ على سبيل المثال ـ أو إجراء بعض التغييرات على مستوى حوارك الداخلي . إذن ، فبحلول هذا اللحظة ، ستكون قد التقيت بعدد من استراتيجيات البرمجة اللغوية العصبية المختلفة التي يمكن أن تستغلها في تعديل وإثراء عاداتك وأنماطك ، بمجرد أن تتعرف عليها .

■ إدارة أمور الآخرين

قضية التأثير

هناك بعض الأشخاص الذي يفترضون أن التفكير في كيفية التحكم في الآخرين وإدارة أمورهم يعتبر شكلاً من أشكال الاستغلال . ولكن إن تدبرت هذا الافتراض ، فسوف تجد أنه يعني أن أفعالك سوف تكون أقل صدقاً عند التفكير فيها عما إذا أقدمت عليها بشكل تلقائي بدون تخطيط مسبق . أي أنك تعتقد أن هناك قدراً من التسلل ، والمكر الخفي ، والغش بشأن تشكيل سلوكك وفقاً لرغباتك . فهل هذا صحيح ؟ قد يبدو هذا صحيحاً ، إن تجاهلت مشاعر أو رغبات الشخص الآخر في ظل الموقف .

وعلى الرغم من ذلك ، فإن الأمر لن يسلم بحال من أنك سوف تؤثر في الآخرين بشكل أو بآخر . إن الشخص الذي يتفاخر بخطف الأضواء من الآخرين يعتبر شخصاً مؤثراً بدرجة هائلة ـ على سبيل المثال ـ ولكن بشكل غير متعمد . وبما أننا نؤثر في الآخرين ، شئنا أم أبينا ، فإن إدراك ذلك وتطبيقه على نحو جيد يبدو تصرفاً مسئولاً ، وهو أفضل من الاستسلام لأي شيء قد يطرأ على بالنا .

من خلال صياغتنا لنماذج الأشخاص النابهين في مجالات الاتصالات والإدارة والتحكم ، بدا من الواضح لنا أنهم يستغلون تأثيرهم بشكل خاص جداً . إنهم يبحثون دائماً عن خلق موقف المكسب لجميع الأطراف ، سواء كانوا يستخدمون تأثيرهم للتحكم على من هم أدنى منهم وظيفياً ، أو من يضاهونهم في المستوى

الوظيفي ، أو من يفوقونهم لتوصيل المعلومات والأفكار للأشخاص الذين يملكون صلاحية لاتخاذ القرارات .

إن محاولة تحقيق المكسب لجميع الأطراف تعرف في البرمجة اللغوية العصبية باسم " النتائج المتوافقة " وهو المفهوم الذي سبق وطرحناه في الفصل الثالث عشر بشأن بناء علاقات طيبة . ولكي تحقق نتائج متوافقة ، أنت بحاجة إلى :

- معرفة الهدف الذى تسعى إليه .
- تستوضح كيف ستعرف أنك قد حققت هذا الهدف ـ ما الذي سوف تراه حينها ، أو تسمعه ، أو تشعر به ؟
- التعرف على أهداف الشخص الآخر .
- استيضاح ما سوف يرونه ويسمعونه ويشعرون به عندما يحققون ذلك .
- اكتشاف مدى تواؤم النقطة المثارة في الوقت الراهن مع النتائج التي تسعى لتحقيقها والنتائج الخاصة التي تسعى إليها كل الأطراف المعنية .
- إن كان هناك حالة من عدم الاتفاق ، راجع المستويات المنطقية ، واختبر نقاط الاتفاق ونقاط عدم الاتفاق ، وسوف تجد عادة أن التوافق سوف يحدث على مستوى أعلى وأعم من موضوع القضية الضيق . فعلى سبيل المثال ، قد تتفق أنت ورئيسك في العمل على أن احتياجات العميل يجب أن تأتي في المقام الأول كمبدأ عام ، ولكن قد لا تتفقا على تفاصيل كيفية تطبيق هذا المبدأ .
- الحرص على وجود إجراءات أو خطوات تعتبر بمثابة دليل متفق عليه يعكس رضاكما عن النتائج التي تم التوصل إليها .

كيفية إدارة شئون من هم أدني وظيفياً

إن كنت مديراً ، فأنت تملك رخصة إضافية في التأثير على الآخرين ، كما أنك تحمل في نفس الوقت مسئولية إضافية تملي عليك الحرص على ممارسة تأثيرك بحيث تحقق المكسب للجميع . إن البرمجة اللغوية العصبية يمكن أن تساعدك في هذا الصدد من خلال مجموعة من الطرق . إن قائمة المواصفات

التالية تشمل سبعة أنشطة مختلفة يمكن أن تشكل أهمية خاصة . فإن كنت تتطلع إلى أن تكون مديراً كفئاً ؛ يمكنك أن تمارس كل نشاط منها على حدة بوصفه مشروع خاص على مدى بضعة أيام . هناك مدير قمنا بمهمة تدريبه ، فحول مهمة التدريب على الأنشطة السبعة إلى برنامج السبعة أيام وحقق نتائج عظيمة .

١. يمكنك أن تنمي دقتك الحسية لكي ترى وتسمع بالفعل ما يجري من حولك . طبق ذلك من خلال منح نفسك مهام قابلة للتنفيذ من خلال المسارات الحسية التي تشعر أنه يمكن دعمها .
٢. يمكنك أن تنمي عادة اتخاذ الوضع الثاني (انظر صفحة ٩٦) ، حتى يتسنى لك معرفة ما يشعر به الآخرون ، وخاصة ردود أفعالهم لما يصدر منك من أفعال .
٣. يمكنك أن تذكر نفسك بأنه مهما كانت النوايا التي تحركك أثناء التواصل ، فإن المعنى الحقيقي للتواصل يكمن في الرسالة التي سوف يتلقاها الطرف الآخر . إن الطريقة التي يستجيب بها الآخرون هي ما سوف ترشدك إلى الرسالة التي وصلت إليهم . سل نفسك : كيف كانت استجاباتهم لك ؟ وما الذي يوحي إليك به ذلك حيال الخطوة التالية ؟
٤. انتبه إلى برامج الماوراء التي تحرك طاقم العاملين لديك والأنظمة التصورية لديهم (انظر صفحة ٧٧ و ١٠٢) لكي تساعدك على فهمهم .
٥. يمكنك أن تقتدي بنموذج الأشخاص الذين تقابلهم والذين أثبتوا كفاءة في مجال الإدارة . كيف ينجحون في عملهم ؟ ما الذي سوف يحدث إن اتبعت نفس طرقهم ؟ يمكنك أيضاً أن تصيغ نموذج أي شخص ، وعند أي مستوى وظيفي . من الشخص الذي يجيد ما يفعله ، أو الذي يجيد التواصل مع الآخرين من حوله ؟ وما الذي يمكن أن تتعلمه منه ؟
٦. إن كونك مديراً ناجحاً يعني عادة أن تكون بارعاً في التعلم ، والتعلم سوف يبدو أسهل كثيراً إن كنت تتسم بالمرونة العقلية . ارفع مستوى مرونتك باكتساب عادة رؤية الأشياء من خلال الأوضاع الإدراكية المختلفة (انظر صفحة ٩٦) حتى تحصل على المزيد من المعلومات عندما تكون بصدد

اتخاذ بعض القرارات . سل نفسك : كيف سيبدو الأمر من الخارج ؟ من وجهة نظر العميل ؟ ومن وجهة نظر مراقب خارجي ؟

٧. ركز على نقاط قوة الأشخاص الذين تتعامل معهم . سل نفسك : ما الذي يمكن أن تتعلمه منهم ؟ كيف يمكن أن يساعدك ذلك على تحقيق أهدافك بشكل أكثر سهولة ؟ يقول مدير كفء ومعروف إن فن الإدارة الناجحة يكمن في التكيف داخل العمل . ما وجهة نظرك في هذا الصدد ؟ كيف سيساعدك تطبيق وجهة نظرك في إجراء تغييرات في العمل تكون مجدية بالنسبة لك وللآخرين ؟ وما الحدود التي يجب أن تلتزم بها في تغييراتك ؟

إدارة أمور الأشخاص الأعلى وظيفياً

كيف يمكن أن تدير أمر شخص أعلى منك وظيفياً ؟ أنت لا تملك السلطة لذلك ، ولا تملك القدرة على إملاء رغباتك عليه ، أو وضع أولويات ، أو تحديد أهداف له . قد لا تملك خبرة هذا الشخص ومهاراته ، أو القدرة على اتخاذ نفس النظرة الشاملة الإجمالية للأدوار التنظيمية والعمليات التي يقوم بها ، ولكن تذكر : أنت تملك بالفعل تأثيراً على أي شخص تتعامل معه . أما السؤال فهو : ما نوع هذا التأثير الذي سوف تخلقه ؟ وكيف سوف تستخدمه ؟

كان أول عمل شغلته " ويندي " بعد تخرجها هو وظيفة إدارية في الجامعة . كان عملها يشمل العمل كمساعدة شخصية لعميد إحدى الكليات ، وإدارة ستة موظفين في أعمال السكرتارية ممن كانوا يعملون لصالح الطاقم الأكاديمي ، ورسم أولويات العمل الخاصة بهم ، والربط بين المواد التي تدرس في مختلف الأقسام ، واتخاذ كل الترتيبات الخاصة بالتدريس بالنسبة للطلبة داخل الكلية لكل فترة دراسية . وبسبب كمية المهام التي كان يشملها عملها ، كان لديها سكرتيرة تعمل لنصف الوقت وهي " أماندا " التى كانت في نفس سن " ويندي " ، ولكنها كانت تملك خبرة عملية تفوق كثيراً خبرة " ويندي " . فقد كانت سريعة وواعية وذات شخصية متميزة ، كما كانت هادئة ومجتهدة ، وكانت تفعل كل ما يطلب منها بسرعة وفاعلية . وبعد فترة ، بدأت

" ويندي " تلاحظ أن " أماندا " كانت تقوم أيضاً بشيء آخر ، حيث كانت تملك القدرة على التنبؤ بما يجب عمله . فكانت في بعض الأحيان تأتي لتقول على سبيل المثال : " ألم يحن وقت الشروع في الإعداد لعمل كذا ..." ، أو " لقد بدأت أعد الخطابات اللازمة لعمل كذا ... " ، أو " هل تريدين أن أشرع في الاتصال والسؤال عن ... " لقد بدأت في واقع الأمر تستشف المهام التي يجب أن تقوم بها " ويندي " ، أي أنها كانت بالفعل تقوم ببعض الأشياء التي يجب القيام بها قبل أن يطلب منها ذلك . وقد يسَّر ذلك كثيراً من أمور حياتهما ، وجعل إدارة الكلية أكثر سرعة على المستوى الإداري . كانت " ويندي " تشعر بالامتنان الدائم ليس فقط حيال المساعدة العملية التي كانت تقدمها لها " أماندا " ، ولكن أيضا لأن " أماندا " قد علمتها كيف تصبح إدارية ناجحة ، إذ كانت " أماندا " تجيد إدارة من يعلوها وظيفياً .

إن الإدارة الفاعلة لمن هم أعلى منك وظيفياً تنطوي - في واقع الأمر - على الكثير من العناصر اللازمة لإدارة من هم أقل أو أدنى وظيفياً . وتطبيقك للأنشطة السبعة التي ذكرناها سوف يساعدك قطعاً على اكتساب المزيد من الفاعلية في إدارة من هم أعلى وظيفياً . وعلى الرغم من ذلك ، فيمكن أن نضيف الآتي :

- توافق مع النتائج التي يسعى رؤساؤك إلى تحقيقها لخلق المكسب لجميع الأطراف . ولكي تفعل ذلك ، اتخذ الوضع الثاني حتى تفهم ما يدور بداخلهم وترى الأمور من خلال رؤيتهم الخاصة .
- تفحص أهدافهم أو النتائج التي يسعون للوصول إليها ، وكذلك أهدافك أنت أيضاً في ضوء معايير تحديد الهدف المناسب (انظر صفحة ٨٩) .
- استخدم التجزئة التصاعدية (انظر صفحة ٤٦) - إن لزم الأمر - بحثاً عن معتقد أو قيمة مشتركة بينكم .
- خطط واعمل طبقاً لاحتياجات المستقبل دون الانتظار إلى أن يخبرك أحد بذلك ، وذلك عن طريق :

- رسم خط للرؤية عبر الزمن ــ ربما باستخدام أحد الأشكال المفهومة مثل : الخطة السنوية ، أو المفكرة ، أو الرسم البياني ـ لكي تبدو المراحل المختلفة لخطتك مرئية وواضحة (انظر صفحة ٨١) .
- اختبر الصلاحية والتوافق وانسياب العمليات التي تشملها الإجراءات الطبيعية التي سوف تتخذها .

◀ خصص وقتاً على أساس منتظم لكي تربط بين المراحل الجزئية والخطة العامة ، وخاصة إن كنت تميل ، أو يميل الآخرون من حولك إلى العيش في الوقت الراهن فحسب .
- تناول هذه الصفات على مستوى الهوية .
- استخدم إدراكك لخط الزمن لكي تمحص وعودك وتتفحصها قبل أن تلزم نفسك بها ، حتى لا تَعِدْ بما قد لا يمكنك أن تفي به .

◀ احرص على الوفاء بالوعود والأوقات النهائية ، وحافظ على جودة المستوى والكفاءة . ولكي تحقق ذلك ، عليك بالتالى :
- اختبر مشاعرك ، واحتياجاتك واحترمها ، ثم اعقد التزاماً .

ما أن تفعل هذه الأشياء ، تكون قد بذلت جهدك لكي تضمن اتفاق وعودك مع معايير تحديد الهدف المناسب . وإن حدث وعجزت عن الوفاء بوعدك لأي سبب من الأسباب ، فسوف يكون بوسعك أن تفسر السبب بدلاً من أن تختلق أعذاراً تبرر الفشل الذي كنت تعرف دائماً أنه كان من بين الاحتمالات القائمة .

ولمزيد من المعلومات عن كيفية إدارة أمر الأشخاص الأعلى وظيفياً ـ وبالطبع عن كيفية تطبيق البرمجة اللغوية العصبية في مجال العمل ـ يمكنك أن تطلع على كتاب " البرمجة اللغوية العصبية والمدير الجديد " لـ " إيان ميكديرموت " و " إيان شيركور " (تيكسير ، ١٩٩٨) . أما الآن ، فننصحك بأن تمنح غيرك الراحة ، وأن تصبح حليفاً له . أنت تدرك كم هو رائع أن تشعر أنك يمكن أن تعتمد على شخص آخر ؛ فإن استطاع هذا الشخص أن يقدم لك أشياءً لم يكن باستطاعتك أن تصل إليها ـ مثل المعلومات والأفكار الجديدة ـ فسوف تشعر بقيمته بدرجة أكبر . كن هذا الشخص لرئيسك في العمل ! سل نفسك : ما الذي يمكنك أن تسهم به ؟ كيف يمكن أن تجعل حياة رئيسك أكثر سهولة ؟

كيف تزيد درجة تأثيرك في الغير

إن زيادة قوة تأثيرك تعني ممارسة التأثير الذي تملكه بالفعل بشكل متعمد ومستهدف ، على نحو يمنحك التمكن بدلاً من أن يحدث مصادفة ، أو بشكل عشوائي ، أو عن طريق التجربة التي قد تخطئ أو تصيب . إنه أمر متعلق بالسيطرة ، ليس على الآخرين ، وإنما على نفسك ، وقدراتك وأوجه استغلالها . إنه أمر يرتبط بإنجاز أهدافك المأمولة ، ولكن من خلال الانحياز إلى الآخرين من العاملين معك .

■ لم تكلف نفسك عناء التأثير في الآخرين ؟

إن التأثير يعني امتلاك القدرة عموماً ، وليس فقط القدرة الذاتية . فهناك الكثير من الأشخاص الذين يشعرون أنهم لا يملكون القدرة والانتماء إلى العمل ؛ لأنهم يفتقرون إلى القدرة على التأثير . قد تسمع البعض يقولون : لا أستطيع أن أفعل أي شيء حيال هذا الأمر ؛ هذا ليس ضمن اختصاصاتي " ، أو " كنت أود مساعدتك ، ولكن كما ترى ، فإن القرار ليس قراري ! إنه قرار المركز الرئيسي " . إن هذه العبارات تدل على افتقار أصحابها إلى القدرة . افترض بدلاً من ذلك أن الشخص الآخر قد أجابك قائلاً : " أتفهم شعورك تماماً ؛ إن ما يجب عليك عمله هو أن تحمل هذه الشكوى إلى الأستاذ فلان ... " ، أو " دعني أخبرك باسم شخص في المركز الرئيسي يجب أن تحمل له هذه الشكوى " ؛ سوف يجتاحك عندها شعور مختلف ، وهو ما ينطبق أيضاً على الشخص الذي يجيبك . إلى هذا الحد يمكن أن يكون له تأثير .

هناك معيار مفيد يمكنك أن تقيس درجة تأثيرك ، وكذلك درجة تأثير الآخرين وفقاً له ، وهو أن تسأل نفسك : إلى أي حد يسهم هذا التأثير في إنجاز النتائج التي تسعى ، ويسعى الآخرون للوصول إليها ؟ نحن من خلال التدريب نتحدث عن دفع وتوجيه الفعل نحو الهدف . فهل هذا التأثير يدفع أو يحرك الأفعال نحو الهدف ؟

إن أي شخص يمكن أن يكون مؤثراً ، وليس المقصود بذلك الشخص الذي يكون في وضع القدرة أو السلطة أو المسئولية ، كما أن أي شخص يمكن أن

يساعد على دفع الأفعال التي تمثل له أهمية على أي مستوى من المستويات المنطقية . قد تساعد شخصاً من خلال منحه المزيد من الثقة بالنفس حتى يتسنى له أن يقبل أو يؤدي مهمة تنطوي على قدر من التحدي ، كما قد تساعده من خلال توضيح أمور لها صلة بالقيم التى تعوق قدراتهم ، وقد تذكره بإمكاناته التي يملكها بالفعل ، أو قد تعلمه مهارات جديدة ، أو قد تفعل شيئاً معه أو من أجله ، أو قد تساعده على فعل شيء لنفسه ، أو قد تصنع فارقاً على مستوى تغيير البيئة المحيطة بالشخص . قد يفعل هذا الشخص نفس الشيء معك . وكل هذه التصرفات تعتبر تصرفات متعلقة بالتأثير .

تذكر : أنت تقضي عمراً في العمل ، أي أن الأمر يستحق أن تحرص على إضفاء المعنى والهدف والإشباع على عملك . أما إحدى الوسائل التي سوف تساعدك على تحقيق ذلك فهى تنمية مهاراتك لكي تؤثر على الأشخاص والمواقف وصولاً إلى تحقيق المكسب لجميع الأطراف . إن ما تفعله في العمل ، والطريقة التي تتبعها في الفعل سوف تساعد على تحديد إحساسك بذاتك . وبعبارة أخرى ، فإنها سوف تؤثر عليك ـ يوماً بعد يوم ـ عند كل مستوى من المستويات المنطقية الأعلى .

التأثير السلبي

إن افتقدت القدرة على التأثير على كل ما يحيط بك ، فسوف تكون معرضاً للشعور بواحد أو أكثر من الأحاسيس التالية :

- الغضب .
- خيبة الأمل .
- الإحباط .
- العجز .
- الانسحاب وعدم الارتباط .
- فقد الروح المعنوية .

خصص بضع دقائق للتفكير في بعض المواقف التي شعرت أنها تنطوي على عامل التأثير أو تفتقر إليه . فكر في الوقت الذي شعرت فيه أنك فاقد للقدرة والإرادة . ما المستوى المنطقي الذي كان يقف وراء ذلك ؟ كيف كان يمكنك ، أو كيف كان يمكن أن يقوم أي شخص آخر في نفس الموقف معك بدفع الفعل وتحريكه نحو الهدف ؟ والآن ، وعلى النقيض ، فكر في وقت شعرت فيه بفائدة وفاعلية التأثير . كيف حدث هذا ؟ ما المستوى المنطقي الذي كان يقف وراء التأثير ؟ كيف ساعد الفعل على تحريك ودفع مجريات الأمور صوب الهدف ؟

إن المدير الذي دأب على الرد على موظفيه مستخدماً كلمات كالتالية : " نعم ، حسناً ، كما تريد ... " يعتبر ذا تأثير بالغ ؛ فهو يسهم بشكل نشط في خلق حالة من عدم الارتباط واللامبالاة بين طاقم العاملين ، وذلك بالتأكيد على غياب التغذية الاسترجاعية . إن التغذية الاسترجاعية يمكن أن تكون مصدراً هائلاً من مصادر التأثير ، فيمكن للمدير ـ سالف الذكر ـ أن يقول لموظفيه : " كان عملكم سريعاً وفاعلاً " ، أو " إن هذه الورقة تحمل أفكاراً صحيحة ، ولكن طريقة العرض يجب أن تكون أكثر وضوحاً " ، أو " فكرة جيدة ، ولكن نحن بحاجة للنظر في التفاصيل الخاصة بالتكلفة " . فهذه العبارات تعد تغذية استرجاعية واضحة ومحددة وتنطوي على الثناء وإدراك مواطن القصور أو الضعف على نحو يمكن للمتلقي أن يفهمه ويعمل وفقاً له .

إن إدراكك للإمكانات العديدة التي تملكها للتأثير على الآخرين على أساس يومي سوف تساعدك أيضاً لكي تكون أكثر وعياً بقيمتك الذاتية . إن التأثير بهذا المعنى يعني تقديم شيء للآخرين سوف يسعدون بتلقيه على نحو يساعدهم على ذلك ، سواء كان ذلك متمثلاً في المساعدة العملية أو النفسية أو تقديم الأفكار ، أو التعليقات ، أو الاقتراحات ، أو النقد البناء . وكلنا يملك القدرة على فعل هذه الأشياء مهما اختلفت أدوارنا ومواقعنا على الهرم الوظيفي . إن التأثير بهذا المعنى يعتبر عملة قيمة يمكن اقتسامها ونشرها ؛ إنها عملة تزيد من القيمة الكلية للمنشأة ولكل من فيها .

كيف يمكن أن تؤثر في الآخرين ؟

إن التأثير يعني التفاعل مع الغير ، كما أنه إحدى وسائل القيادة . وعلى الرغم من ذلك ، فأنت بحاجة لأن تجاري الآخرين أولاً ، وعندها فقط يجب أن تسعى للقيادة (لمزيد من التفصيل عن المجاراة والقيادة ؛ انظر صفحة ٩٣) . إن الكلمات تعتبر إحدى الأدوات الأساسية التي تستخدم في التأثير ؛ لأنها تمكنك من المجاراة والقيادة . تصور كيف سيكون شعورك مختلفاً عندما يقول لك أحد الأشخاص : " كلا ، هذه ليست الطريقة الصحيحة لعمل ذلك " . وشخص آخر يقول : " حسناً ، أتفهم وجهة نظرك ، وأنك قد وجدت أنها مجدية ، ولكنني أريدك أن تفكر في الأسلوب الآخر أيضاً " . إن الكلمات لها قوة ، كما أن الطريقة التي نستخدم بها الكلمات هي التي تصنع الفارق كله فيما يخص الكيفية التي يشعر ويستجيب بها الآخرون ، وبالتالي مدى تأثيرنا عليهم .

والمجاراة يمكن أن تتم على عدة مستويات ، سواء اللفظية أو غير اللفظية . يمكنك أن تجاري شخصاً آخر من حيث سرعته في الحديث ، أو وضع جسده ، أو لغته ، أو أفكاره . إن المجاراة تعتبر طريقة هامة لخلق التقارب والحفاظ عليه ؛ ولأن الأفعال تملك قوة تأثير تفوق الكلمات ، فإن المجاراة سوف تحمل رسالة أكثر تأثيراً من الكلمات عندما يكون الاثنان في حالة تباين . إن جاريت أنماط حديث شخص آخر ، فأنت تتحدث بنفس لغته ، حتى إن كنت لا تتفق معه في محتوى كلامه . وإن كنت تتوافق مع لغة جسده وإيقاعه ، فأنت بذلك تشعره بالتفهم والاحترام ، حتى إن كان هدفك هو أن تساعده على أن يتغير . فإن كان أحد الأشخاص في حالة ثورة - على سبيل المثال - فسوف تؤثر عليه بدرجة أكثر سهولة ، وتساعده على استعادة هدوئه ، إن سعيت أولاً للتوافق مع سرعته في الحديث والحركة بدلاً من أن تحثه على " تهدئة نفسه " .

يمكنك أيضاً أن تزيد من تأثيرك من خلال استخدام بعض المثبتات النافعة (انظر صفحة ٣٦) . يدرك أحد الأطباء الذين نعرفهم أنه لا يملك إلا خمس دقائق فقط لكل مريض بحد أقصى ، وكان يتعمد أن ينظر إلى أعلى ويدفع مقعده خلف المكتب كلما دخل عليه مريض وجلس أمامه ، أما الرسالة التي كان

يسعى للإيحاء بها فهى أنه يملك وقتاً للمريض ، وأنه يمنحه انتباهه الكامـل . كان يريد أن يشعر المريض بالاسترخاء والتمهل ، حتى يستطيع أن يخـبره بمـا يريد قوله وما يريد أن يعرفه . إن دفع كرسيه إلى الـوراء كانـت طريقتـه لتغـيير حالته الداخلية ، وفي نفس الوقت فهى توحى للمريض بأنه يصغي إليه تماماً .

وما أن نقيم تقاربا مع الآخرين ، سوف نكون في وضع يسمح لنا بالشـروع في التأثير عليهم . إن التغير التدريجي من السرعة إلى الهدوء سـوف يشـعر المتلقـي الثائر أنك تدرك ما يشعر به ، وفي نفس الوقت تمثل له عملياً أن ذلك يمكـن أن يتغير . لقد كان الطبيب يفسح مجالاً لمرضاه بدفع كرسيه إلى الوراء . ولكنه كان يبقي مستقيماً ومركزاً لبضع دقائق لكي يجاري المريض وهو يبث إليـه شـكواه . عندها فقط كان يميل الطبيب إلى الخلـف لكـي يشـجع المـريض علـى استشـعار المزيد من الفسحة والاسترخاء . إن كونه شخصاً عطـوفاً قد دفعه إلى الشـروع في عمل ذلك بصورة طبيعية ، ولكن كونه أيضاً شخصاً ذكياً ومتفكـراً قـد دفعـه إلى إدراك ما كان يقوم به ومدى تأثيره علـى الآخـرين ؛ ممـا مكنـه مـن أداء نفـس الشيء بشكل متعمد .

يمكن أيضاً أن تؤثر فى الآخرين من خلال عدم التوافق معهم .

عندما كانت " شـارلوت " ابنـة " وينـدى " في المدرسـة الابتدائيـة ؛ علقت على إحدى المعلمات قائلة بأنها كانت تبدو متجهمة دائمـاً ، كمـا أن بعض الأطفال كانوا يخافونها . فقررت أنها سـوف تختـبر مـا سـوف يحدث إن تعمدت التبسم لها في كل مرة كانت تمر فيها أمامهـا ، حتـى على الـرغم مـن أنهـا لم تكـن حتـى تعرفهـا ، أو تـدرس لهـا . ذكـرت " شارلوت " أنه بعد انقضاء أسبوع أو اثنين ، كانت المعلمـة تبتسـم لهـا في كل مرة تلتقي بها . إن التـأثير يعتمـد علـى الدقـة الحسـية ، وتـأثير " شارلوت " كان قائماً على ملاحظتها الأولى على تجهم المدرسة وسلوكها المتعجـل وتعبيراتهـا ، وبنـاءً علـى خـوف التلاميـذ منهـا . وقـد دفعهـا الفضول إلى ترقب ما يمكن أن يحدث إن تصـرفت علـى نحـو يسـتوجب إثارة رد فعل مختلف .

ما الاستجابات التي تريد أن تثيرها في الآخرين من حولك ؟ وكيف يمكن أن تثيرها بشكل غير لفظي ؟

إن ملاحظة العادات والأنماط يعتبر خطوة هامة على طريق التأثير فى الآخرين . إن أنماط السلوك ، وأنماط الحديث ، وأنماط الاستجابة ، وأنماط أساليب مواجهة المواقف أو المشاكل ، وأنماط التفكير وطريقة التصرف ، كل ذلك سوف يمدك بمعلومات لا تقدر عندما تكون بصدد التأثير لخلق موقف المكسب لجميع الأطراف مهما كان محتوى هذا الموقف ، كما أن ملاحظة الأنماط الفردية لكل شخص تعتبر إحدى طرق احترام الفردية الخاصة بهم .

التأثير جزء من الصدق والفردية

عندما تعكس لشخص ما ـ من خلال تصرفاتك ـ أنك قد لاحظت واحترمت رؤيته للعالم ، وعندما تتصرف على هذا الأساس لكي تسهم في خلق موقف قائم على المكسب لجميع الأطراف بالنسبة لكليكما ، فأنت تنقل إلى هذا الشخص ـ بأكثر الطرق وضوحاً ـ احترامك إياه بصدق مهما بلغ مقدار عدم اتفاقك معه .

إن التأثير يختلف عن محاولة تغيير الشخص الآخر . فإن كان التأثير غير قائم على نوع الاحترام الذي نتحدث عنه ، فقد يشعر الطرف الآخر أنك قد نلت منه ، وهو ما يطلق عليه اسم الاستغلال ؛ والذي يعد من الأمور التي يمكن أن تكون مدمرة ، إن كنت تسعى لأن تكون ذا تأثير في الآخرين .

إن وجود أى تباين أو تناقض بين ما يقوله الشخص وما يفعله له نفس القدرة على التدمير ، وهو ما يصدق بنفس الدرجة على أية منشأة . فهناك قضية خفية في بعض المهن القائمة على العناية ـ على سبيل المثال ـ حيث تنطوي القيم الخارجية المعلنة على تقديم العناية والمساندة للفرد ، غير أن هذه القيم لا تطبق بين الزملاء بعضهم البعض داخل المنشأة ، والنتيجة هي ظهور تناقض بين النظرية التى تعتنقها المؤسسة وطريقة التطبيق الفعلى لها ، إن مثل هذا التباين يمكن أن ينال من مصداقية المنشأة والأفراد الذين يعملون بها ، كما أن مثل هذه المؤسسة ـ من وجهة نظر البرمجة اللغوية العصبية ـ تفتقر إلى الاتساق . فلكي تؤثر بحق فى الغير ، يجب أن تكون تصرفاتك متفقة مع معتقداتك التي

تعتقنها . ونكرر ثانية : إن البرمجة اللغوية العصبية تحرص على أن تطبق ما تقول .

كيف يمكن أن يعود التأثير بالنفع على الآخرين ؟

عندما نفكر في التأثير فى الغير ، نكون في العادة بصدد التفكير - ولو بشكل مبدئي على الأقل - بشأن إنجاز ما نرغب في تحقيقه . ولكن التأثير يكون في الكثير من الأحيان ، شيئاً ينشده الآخرون منا أيضاً . قد يريد منك الشخص أن تؤثر فيه ، وليس فقط أن يكون هو مؤثراً فيك . فعلى سبيل المثال : هل سبق وعملت في منشأة تفتقر فيها إلى القيادة الجيدة ؟ إن الافتقار إلى القيادة يعني الافتقار إلى قوة التأثير ؛ وأي شخص يدرك تماماً مثل هذا الافتقار .

سوف تبحث أيضاً عن هذا التأثير عندما تكون بصدد اتخاذ قرار بشراء جهاز كهربائي أو حاسب من بين عدة أنواع متنافسة . إنك تسعى في هذه الحالة عادةً إلى ما يفوق حد المعلومات . فأنت تريد أن تعرف : ما الذي كان يمكن أن يفعله الطرف الآخر لو كان في مكانك ؟

كلنا يبحث عن رأى الآخرين عندما تنضب الأفكار في عقولنا ، أو عندما نكون بحاجة إلى معلومات أو مساندة . في كل هذه الأوقات ، نكون على استعداد لأن نضع أنفسنا بين يدي شخص آخر . غير أن هناك قدراً من الحساسية هنا يجعلنا نشعر بمنتهى الغضب إن أحسسنا أن هذا الشخص يسعى لاستغلالنا ، أو لا يعي ما نريد بشكل أو بآخر . أما إن قوبل ترحيبنا واستعدادنا للتأثر بالاحترام اللائق ، فسوف تكون تجربة نافعة ومثرية .

يصح نفس الأمر على الآخرين ، أي أنه في بعض الأوقات ، سوف يسعى الآخرون إلى مطالبتنا بالتأثير فيهم . إن الاستجابة اللائقة سوف تكون أكثر سهولة بكثير إن كنت واضحاً بشأن الاختلافات بينك وبين الطرف الآخر . لذا ، سوف نختم الحديث بمطالبة باستيضاح ذلك في ضوء التوقعات والأحداث التالية التي سوف نطرحها عليك :

- فكِّر في وقت كنت تسعى فيه لطلب النصيحة أو المساعدة المتخصصة ، والتي تم خلالها التأثير فيك بطريقة محترمة ولائقة . كيف تصرف هذا الشخص الذي أثر فيك ؟ وكيف بدا الأمر لك ؟
- فكِّر في وقت كنت تسعى فيه لطلب المساعدة أو النصيحة أو المعلومة ، ولكنك لم تحصل على ما كنت تتمناه . كيف بدا الأمر لك ؟
- فكِّر في وقت حاول فيه أحد الأشخاص التأثير عليك دون أن يسعى أولاً لبناء تقارب معك أو تلبية احتياجاتك . كيف بدا الأمر لك ؟

في ضوء إجاباتك ، فكر في رد فعل الآخرين عندما يسعون للتأثر بك .

كيف تتقدم في عملك

ما معني "سير الأمور على ما يرام " في العمل بالنسبة لك ؟ هل يعني :

- الحصول على ترقية .
- مرتب أعلى .
- المزيد من المسئوليات .
- المزيد من العمل المشوق .
- نيل إعجاب الآخرين .
- اكتساب المزيد من النفوذ والتأثير .
- التخلص من الضغوط والمشاحنات .

تفحص القائمة السابقة وضع علامة " صواب " أمام ما يصح بالنسبة لك .

تفحصها ثانيةً ، ولاحظ المستويات المنطقية التي تنطوي عليها . ما المستويات التي تحفزك ؟ هل يجب أن يدعم العمل هويتك ؟ هل يجب أن يكون متوافقاً مع قيمك ؟ هل من الضروري أن يعمل على استغلال مهاراتك أو توسيع نطاقها أو إكسابك مهارات جديدة ؟ هل تريد أن يوفي العمل احتياجاتك المادية ، أو يقدم لك بعض التسهيلات والخدمات الجيدة ، أو يعتني بك سلوكياً وبيئياً ؟

والآن نريدك أن تفكر فيما يلي :

١. كيف ستدرك أنك قد نجحت في الوصول إلى الهدف الذي وضعت علامة صواب أمامه ؟ ما هو تحديداً الشيء الذي سوف يثبت لك ذلك ؟ (إن تخيرت المزيد من المسئولية ـ على سبيل المثال ـ فما نوعية الأشياء التي سوف تشكلها من وجهة نظرك ؟) ما الذي يدور في عقلك تحديداً في هذا الصدد ؟ (إن كنت قد اخترت الراتب الأعلى ، فما هو تحديداً الراتب الأعلى من وجهة نظرك ؟)
٢. إن لم تكن قد وضعت علامة صواب أمام كل بند من البنود ، فلماذا ؟ هل هناك بالفعل بعض البنود التي لا تمثل أهمية بالنسبة لك ؟ أم أنك قد استسلمت لفكرة عدم إمكانية تحقيقها ؟

نحن كمدربين اكتشفنا أنه كثيراً ما يعمد الشخص إلى الحد من طموحاته ، سواء بشكل لاشعوري ، أو لأنه لا يؤمن بالفعل أنه من الممكن أن يحقق كل ما يطمح إليه . ولأن الشخص يتصرف وفقاً لمعتقداته ، ويتعامل معها كما لو كانت حقائق ، فإن هذه المعتقدات سوف تتحول إلى حقائق بالنسبة لهذا الشخص . إن كنت تؤمن ـ على سبيل المثال ـ بأن المدير إما أن يكون كفئاً وغير محبوب ، أو أن يحظى بالشعبية ويكون بلا نفع ، فأنت بصدد اختيار يجب أن تقوم به ، كما أنك لن تبحث عن طرق لكي تصبح محبوباً وكفئاً في نفس الوقت . إن كنت تؤمن بأن العمل لا يمكن أن يكون خالياً من المشاحنات ، إلا إن حصلت على عمل متواضع وروتيني بعيداً عن المسئوليات الكبرى ، وأن السلطة التي تقوم على اتخاذ مبادرات ومسئوليات جسام يجب أن تنطوي على الضغوط ، فأنت إذن بصدد اختيار آخر ، كما أنك لن تسعى للكشف عن طرق للحد من الضغوط أو التخلص منها ، أو طرق لترك العمل في المكتب ، أو طرق للتفاعل بعيداً عن المشاحنات .

ألق نظرة أخرى على قائمتك . وكن المدرب الذاتي لنفسك ، من خلال مساءلة نفسك عن البنود التي تود بالفعل أن تضعها في قائمتك ، والمعتقدات التي كانت تحول دون تدوينك لهذه البنود في المرة الأولى . هل تبدو ذات صلة

بمعتقداتك الشخصية الخاصة بالنجاح والفشل ؟ والآن ، هل هناك بنود أخرى تريد أن تضمها إلى القائمة ؟

ربما يكون هذا هو الوقت المناسب لكى تطرح على نفسك سؤالين هامين من أسئلة البرمجة اللغوية العصبية وهما : " ما الذي يمنعك من فعل كذا ؟ وما الذي سوف يحدث إن فعلت كذا ؟ وذلك بغرض الكشف عن الافتراضات والمعاني الشخصية الخفية التي تكمن خلف اختياراتك . ربما تكون قد حلمت ـ في بداية حياتك العملية ـ أن ترتقي أعلى الهرم الوظيفي ، أو أن تنشئ مشروعك الخاص ، ولكنك على الرغم من ذلك قد بقيت حيث أنت في المنتصف . سل نفسك عندها : "ما الذي يمنعني من الحصول على الترقية ؟ " أو " ما الذي سيحدث إن حصلت على الترقية ؟ " فقد يساعدك هذا على التعرف على العقبات التي تكمن في واقع تفكيرك وافتراضاتك . إن التوصل إلى هذه الإجابات والمعلومات قد يساعدك على تبين أن بقاءك حيث أنت ربما يكون هو ما ترغب فيه بالفعل ، وفي هذه الحالة : لماذا لا تتمسك بوضعك الحالى وتستمتع به ؟ أو قد تلفت هذه المعلومات نظرك إلي مواطن القصور في تفكيرك وسلوكك ، والتي قوضت تقدمك بالفعل . إن معرفة المزيد عن ذلك وعما تريده بحق يعتبر الخطوة الأولى للتقدم صوب الهدف مرة أخرى .

معرفة نفسك وما يناسبك

إن النجاح في العمل يشمل ـ بادئ ذي بدء ـ ضرورة وجود توافق جيد بينك وبين العمل . ويمكنك أن تطبق أدوات البرمجة اللغوية العصبية لكي تساعدك على رسم صورة لشخصيتك ولعملك لكي تختبر نسبة التوافق بينهما .

إن رسم صورة لنفسك وعملك أو المنشأة التي تعمل بها باستخدام المستويات المنطقية يعتبر إحدى طرق بناء نسبة من التقارب بينكما من حيث القضايا المتعلقة بالبيئة المحيطة والهوية . وترى البرمجة اللغوية العصبية أنه كلما ارتفع مستوى تقييمك للبيئة المحيطة ومستوى اعتدادك بهويتك ، زادت أهمية وتأثير أي اختلاف بينك وبين منظومة عملك . ولذلك يجب ألا تحقر من أهمية البيئة . في إحدى الشركات التي كنا نتعامل معها كان هناك فارق كبير في الإنتاجية بين قسمين من أقسام الشركة ، وكان الفارق هائلاً بحيث يصعب

تفسيره . كان الفارق ينطبق أيضاً على نسبة التغيب عن العمل ودورة القوى العاملة . ما الذي كان يجري ؟ كان أحد العوامل الهامة ، والتي لم يكن أحد قد لاحظها من قبل ، هو أنه في أحد القسمين كان الموظفون يجلسون في مكاتب متقاربة على نفس الأرضية ، كما كان هناك جهاز لإعداد القهوة في الرواق حيث كانوا يتقابلون هناك ويتحدثون مع بعضهم البعض . وفي المقابل ، كان الموظفون في القسم الثاني يجلسون على مكاتب منفصلة ، ولم تكن هناك أية نقطة تلاقي تجمع بينهم . ربما تكون قد خمنت أن القسم الثاني بالفعل هو الذي كان أقل إنتاجية وأكثر تغيباً .

استعن بالمعلومات الخاصة ببرامج الماوراء (في الفصل الثالث) لكي تدرك إلى أي مدى تتوافق صورتك الشخصية مع طبيعة عملك . ما نوع المهارات التي تحتاجها في عملك ؟ ما نوع المهام التي ينطوي عليها ؟ هل تتوافق هذه المهام مع برامج الماوراء الخاصة بك ؟ إن نسبة التوافق بينك وبين عملك عند مستوى برامج الماوراء يمكن أن يكون مصدراً رائعاً للإشباع أو الانزعاج . لقد كان أحد المديرين الذين نعرفهم جيداً ، يبحث عن مساعد كفء . كان آخر مساعد له غاية في النشاط والكفاءة ، ولكن يبدو أنه كان يريد مستوى يفوق مستوى كفاءة كل من تقدموا لشغل الوظيفة . إن ما كان يريده تحديداً لم يبد واضحاً بالنسبة له إلا عندما أعد جدولاً أسبوعياً شمل تخصيص نصف يوم من كل أسبوع أطلق عليه اسم " وقت المبادرة " . لقد كان مساعده السابق كفئاً من حيث كفاءته التنفيذية ، ولكنه كان يريد في ـ واقع الأمر ـ شخصاً يتمتع بكفاءة في طرح الخيارات والابتكار أيضاً .

وكما أنه من المهم التفكير في مضمون العمل ، فإنه من الضروري أيضاً أن تفكر في تفاصيل سياق وأسلوب عملك ومدى ملاءمته لك . هل تحب أن تكون جزءاً من فريق ؟ هل تستمتع بالعمل منفرداً ؟ هل تفضل أن تحظى بمساندة قوية ومتابعة دقيقة ؟ أم أنك تفضل أن تسند إليك مهمة لكي تنجزها منفرداً بدون مساندة أو رقابة ؟ إن كنت تقود الآخرين ، فهل تتحمل أنت ، أو يتحمل القسم الذي تعمل فيه ـ على سبيل المثال ـ شخصاً لا يجيد الاعتماد الكامل على نفسه ويفتقر إلى المهارات التسويقية ؟ إن تبينت أن هناك صراعاً من ناحية بين شخص ذي مرجعية ذاتية وروح تنافسية عالية في إطار برامج الماوراء ومجموعة متعاونة وذات مرجعية خارجية من ناحية أخرى ، يمكنك أن تبدأ

في البحث عن طرق لكي تتدبر الوضع . أو قد تسعى ـ من جهة أخرى ـ إلى مساندة هذا الشخص عندما ينتقل إلى مقر عمل أو وظيفة أخرى ، حيث يمكن أن تقيم مهاراته فيها دون حدوث احتكاك .

■ النجاح في العمل

عرِّف الآخرين بمهاراتك السرية

ما أن تتبين أن هناك توافقاً جيداً بينك وبين عملك ، سل نفسك : ما الذي يمكن أن يساعدك على تحقيق النجاح فيه ؟ من خلال تجربتنا ، نرى أن الأمر يحتاج إلى مزيج من طرح الأسئلة وعرض الأجوبة . بعبارة أخرى ، إنه أمر يتعلق بماهية ما تسعى إلى توصيله لشخص معين وكيفية توصيله .

من الذي يعرف المهارات التي تملكها ؟ هناك الكثير من الأشخاص الذين يملكون " مهارات سرية " غير معروفة بالمرة في مجال أعمالهم . إن إحدى الطرق التي نقيد بها من قدراتنا هي التفكير فيما يمكننا عمله بدلاً من التفكير في كيفية قيامنا بالمهمة ، حيث نركز على المحتوى وليس الوسيلة . فكر في حياتك خارج العمل ؛ ما هواياتك ؟ ما المجموعات الترفيهية والاجتماعية التي تشارك فيها ؟ إن مهاراتك السرية ربما تكون إحدى الوسائل التي سوف تساعدك على النجاح في عملك شريطة أن تدرك أولاً أنها مهارات ، وأن تدع الآخرين يدركون ذلك أيضاً .

> كانت " أنجيلا " أماً لأبناء صغار ؛ ولم تكن قد عملت إلا لفترة محدودة قبل الزواج . وبينما كان الأبناء يكبرون ، أصبحت " أنجيلا " أكثر انخراطاً في الأنشطة المدرسية . فقد كانت تساعد في توزيع اللبن ، كما كانت تدير الأسواق الخيرية ، وأصبحت أحد الأعضاء المؤسسين لمجلس الآباء . لم تكن تفكر في العودة إلى العمل ثانية ، إلى أن تم تسريح زوجها من عمله بشكل غير متوقع . وهنا عرضت مشكلتها على أحد الأصدقاء الذي كان يعمل مدرباً . بدأت " أنجيلا " تندب افتقارها إلى المهارات اللازمة للعمل . فأجابها المدرب قائلاً بأنها بالفعل تملك العديد

من المهارات لأنها كانت تملك خبرة كمديرة وإدارية ومتحدثة ؛ ولكن ما حدث أن المهارات قد تجلت من خلال مشاركتها في الأنشطة المدرسية .
وقد ساعدها المدرب على إعداد قائمة بالمهارات التي تؤهلها للعمل ، وكذلك إعداد وثيقة سيرة ذاتية توضح مدى الكفاءة التي كانت تعمل بها . لقد أعاد صديق " أنجيلا " تأطير ما كانت تعتبره هوايات أو مجرد أشياء كانت تقوم بها بوصفها مهارات .

وبروح جديدة من الثقة في النفس ، تقدمت " أنجيلا " إلى وظيفة مدير مكتب في إحدى الشركات الصغيرة الواعدة . كانت الشركة تعلم أن تعيينها ينطوي على قدر من المجازفة ، ولكن المدير كان قد اقتنع بكفاءتها وأعجب بتاريخ سيرتها الذاتية . وبعد انقضاء ستة أشهر ، أخبرها كيف أنه سعيد لكونها تعمل معه ، وكيف شعر أن هذه المجازفة قد أثمرت بالفعل .

ما المهارات السرية التي تتمتع بها ؟ وكيف يمكن أن تستغلها على أكمل وجه ؟ كيف يمكن أن تعيد تأطيرها بحيث تمنحك أكبر قوة دفع ممكنة ؟ من الأشخاص الذين يجب أن يدركوا هذه المهارات ؟ كيف يمكن أن تضمن أن يتعرفوا عليها ؟

انتبه

إن كنت في منصب تقود من خلاله الآخرين ، يمكنك أن تقلب الوضع . عندما تطلب من أحدهم أن يفعل شيئاً ، راقب لغة جسده التلقائية وتعبيرات وجهه . فإن ارتسمت عليه علامات التردد أو السلبية ، فتبين الأمر ، مهما كان رده اللفظي ، وأعرب له عما قد رأيته أو فهمته ، كأن تقول مثلاً : " تبدو متشككاً . هل هناك مشكلة ؟ " ، أو " أنت تقول نعم ولكنني قد لاحظت عليك شيئاً من التحفظ . هل يمكن أن تخبرني بالسبب ؟ " يجب أن تحترم هذا التردد ، ويجب أن تحثه على مزيد من الشرح لوجهة نظره حتى لا يخذلك ويعجز عن الوفاء بما قطعه على نفسه من وعود .

ابذل كل جهدك ، إن كان الأمر يستحق

إن الشخص الناجح هو الشخص الذي يقدر وقته وطاقته ومهاراته ويستثمرها بحكمة ؛ لذا عليك الاهتمام بذلك . فهذه الأشياء تعد من أثمن الأمور التى تقدمها لعملك . إن أفضل مبرر يدفعك إلى تقييم كم ما سوف تستثمره من هذه الأشياء هو تقييم العائد ، وهذا قد يعني عدة أشياء . فقد يعنى أنه يمكنك بذل كل ما لديك ، إن كان هذا سوف يساعدك على إتمام عمل هام في الوقت المحدد ، أو كان ذلك سيساعد شخصاً ما ، أو يثبت لمديرك في العمل أنك قادر على الإنجاز ، أو سيساند زملاءك الذين تهتم بأمرهم . وهناك كل أنواع الأسباب التي تبرر قيامك بأكثر مما هو متوقع طالما أنك تدرك ما هو متوقع ، وطالما أنك تقوم بالاختيار . ولكن إن انتهي بك المآل إلى الشعور بأنك مستغل ، فإن شعورك بالاستياء سوف يفسد عليك الأمر في النهاية ، كما أنك سوف تكون عندها قد تخليت عن قدرتك وسيطرتك على الأمور . ونادراً ما يوجد عائد مادى يستحق أن تتخلى عن قدراتك على المدى الطويل .

استثمر وقتك بشكل مجدٍ

فضلاً عن مهاراتك ، فإن جهدك ووقتك يُعدان من أصول رأسمالك في العمل ؛ لذا فإن استثمارهما بحكمة هو مفتاحك التالي للنجاح . أحياناً قد يعني ذلك أن تختار عدم القيام بشيء ربما لأنه سوف يحط من قدرتك على الاستثمار في أشياء أكثر أهمية ؛ وأحياناً قد ينطوي على اتخاذ قرار بشأن كمية الوقت والطاقة المحددة التي تكفي لأداء عمل مقبول بدلاً من إنجاز عمل أكثر كمالاً ومثالية . حاول أن تسأل نفسك إن كانت هذه المهمة من النوع الذي يتطلب أن تبذل قصارى جهدك ويستهلك المزيد من الوقت والطاقة ، أم أنها من المهام التي يمكن أن توظف ٧٠ أو ٨٠ ٪ من جهدك لأدائها . إنه سؤال يحق لك أن تطرحه على نفسك ، وسوف يساعدك على إدراك أن العمل " الجيد بحق " لا يتبع نفس المنوال دائماً . إنها قضية أخرى من قضايا التوافق ؛ ولكنه توافق بين إمكانياتك التى تستغلها والهدف الذى تسعى لتحقيقه .

كانت " سالى " طالبة ، وذهبت ذات يوم لحضور حفل راقص ، ولم تكن تملك أية نقود احتياطية ؛ لذلك قررت أن تصنع ثوباً بدلاً من أن تشتري ثوباً جديداً . كانت تحب الحياكة ، وتعرف أنها لن تكون بحاجة إلى ارتداء ثوب خاص بالسهرة كهذا بشكل متكرر . وعندما كانت بصدد المرحلة الأخيرة من الحياكة ، فضلت أن تستخدم الشريط اللاصق على حافة الثوب بدلاً من حياكته حياكة يدوية . وقالت لنفسها : " لن أرتديه سوى مرة واحدة فقط . وهكذا سوف يكون بوسعي أن أكتب البحث الخاص بالاختبار في الوقت الذي وفرته من زمن الحياكة " . وعلى الرغم من أنها كانت تصر على أنها لم تكن تعرف شيئاً عن الاقتصاد والتوفير ، فقد كانت " سالي " تدرك تماماً التكلفة التي وفرتها بعدم حياكة حافة الثوب .

كيف توازن بين حياتك الخاصة وحياتك العملية ؟

قد تكون ممن يواجهون صعوبة في الموازنة بين مطالب العمل والبيت شأنك شأن الكثير من الأشخاص . ربما تعمل لساعات طويلة ، أو قد تجد نفسك مضطراً إلى نقل " العمل " معك إلى البيت ، حتى إن كان هذا يحدث على المستوى الذهني وليس البدني . من خلال تجربتنا ، فإن هذه النوعية من المشاكل هي أكثر مصادر الضغوط شيوعاً ، كما أنها الأكثر ارتباطاً بأعراض الضغوط مثل : الصداع ، وصعوبة النوم ، وآلام الظهر والأكتاف ، وأحياناً زيادة فرص احتمال الإصابة بنزلات البرد ، والعدوى الفيروسية .

هذا هو الوقت المناسب للرجوع إلى عجلة توازن الحياة التي ملأتها في وقت سابق ، حتى تذكّر نفسك بكيفية ترابط المكونات المختلفة لحياتك مع بعضها البعض ، وخاصة في مجال العمل والأنشطة الأخرى خارج نطاق العمل . إن قضايا القيم والمعتقدات تكاد تكون قائمة بشكل دائم طالما أن هناك صراعات خاصة بالمصالح أو الوقت . وقد تعبر هذه المعتقدات الدفينة عن نفسها من خلال عبارات الإلزام " يجب " ، و " ينبغي " ، و " لابد " ؛ وكلها ألفاظ تشير إلى وجود قيم محركة . فمن الذي فرض مثل هذه الأمور ؟

إن كل منشأة ومهنة تفرض متطلبات على الأشخاص المنتمين إليها ؛ وهي متطلبات ترتبط بالسلوك أو الإمكانات أو القيم ، وكثيراً ما تختلط ببعضها البعض . فهل كونك طبيباً صغيراً مثلاً يعني أنك يجب أن تعمل لعدد ساعات لا يصدق وفي ظل ظروف صعبة ؟ يؤكد كبار الأطباء أن الإجابة هي : " نعم " ؛ لأن الأمور كانت تبدو لهم هكذا عندما كانوا في مثل هذا الوضع . ولكن في بعض الدول (مثل نيوزيلاندا) ناضلت نقابة الأطباء بنجاح لتحديد ساعات العمل المفروضة على صغار الأطباء ؛ لذا فإن معنى السلوك المتوقع أو المطلوب من الطبيب الصغير يمكن أن يختلف اختلافاً بيناً من موقف لآخر .

ربما تكون زوجاً أو أباً . ما متطلبات السلوك المتعارف عليه لكي تصبح " زوجاً صالحاً " أو " أباً صالحاً " ؟ وما مدى توافق هذه السلوكيات بسهولة ويسر مع متطلباتك الذاتية في مجال العمل ، ومتطلبات رئيسك ، ومتطلبات الحياة الشخصية الخاصة بك أو بشريكك في الحياة ؟

في إطار رسم نوع التوازن الذي تريد أن تقيمه بين هذه المطالب المختلفة ـ من خلال وجهة نظرك ، والوقت المتوفر لديك ـ يمكن أن يكون من المجدي في هذا الصدد أن تضع في اعتبارك معايير تحديد الهدف الجيد . ابدأ بالحصول على النتيجة المرجوة في شكل إيجابي . إن كانت طبيعتك تملي عليك أن تبدأ بناءً على برنامج الفرار من السلبيات (كأن تقول لنفسك : أتمنى لو لم يكن الأمر كذلك ... أريد أن أكف عن عمل ذلك ...) فكِّر فيما يجب عليك عمله بدلاً من ذلك ، ثم اختبر مدى توافق ما ترغب في تحقيقه مع نطاق سيطرتك . يجب أن تتبين إن كانت مكونات أو عناصر تحقيق الحالة المرجوة متوفرة بعيداً عن كل القيود الراسخة ، أم أنها نتيجة بعض الافتراضات التي تتصورها أنت والآخرون ، وهذا من شأنه أن يكون خطوة هامة في طريق استعادة السيطرة .

كانت لـ " سام " زوجة تدعى " جيني " ، وطفلاً صغيراً وآخر في الطريق . وكان قد اقتنى شقة جديدة ، ورهناً عقارياً جديداً ، وعملاً مجهداً ، ولكن عائده كان جيداً نسبياً . لم يكن في واقع الأمر سعيداً مع زوجته ، بل إنه كان قد فكر في الانفصال عنها قبل أن يكتشف أنها حامل للمرة الثانية . لم يكن راضياً تماماً عن الوظيفة أيضاً ؛ لأنها كانت

تفرض عليه أن يقود عدداً من الأشخاص يفوق ما توقعه ، وكان يفتقر إلى الثقة بالنفس في هذا المجال .

شعر " سام " أنه بين شقي الرحى . فلم يكن بوسعه أن يتخلى عن زوجته بسبب الأبناء ، كما لم يكن باستطاعته أن يترك عمله ؛ لأنه كان يوفر له العائد الذي كان يحتاج إليه . وبدا له كل شيء وكأنه يعتمد على شيء آخر . غير أن رئيس " سام " في العمل كان قد هيَّأ مدرباً لكل مدير من مديريه لكي يساعد كل منهم على تبين رغباته واحتياجاته المختلفة . وأدرك " سام " من خلال التدريب أنه كانت بالفعل لديه الرغبة في أن يجلس مع زوجته لكي يناقش معها ما ألم بهما من مشاكل حتى يصلا إلى حل ؛ لأنه بالفعل كان يرغب في أن يصبح أباً لأبنائه ، وأن يهيئ لهم بيتاً هانئاً . ومن ناحية أخرى ، أدرك أنه بحاجة للبحث عن عمل آخر بأسرع ما يمكن ؛ لأنه لم يكن مهتماً في واقع الأمر بتنمية مهاراته الإدارية الشخصية . وفي النهاية ، قررا ـ هو و " جيني " ـ أن يعملا لجزء من الوقت ؛ مما منحها الفرصة لأن توظف مهاراتها المهنية ثانية ، كما سمح ذلك لـ " سام " بشغل وظيفة تتفق مع مواصفاته الشخصية واهتماماته ، مع توفير نفس العائد المادى الذي كان يحصل عليه تقريباً . ونجح الاثنان في توفير أجر إضافي لدفع مصروفات الدار التى تتولى رعاية أطفالهما عندما كانت ساعات عملهما تتداخل ، فيغيب كلاهما عن المنزل .

■ استعادة نفسك

كان ظهور التكنولوجيا الجديدة مصحوباً بالكثير من الحديث حول ثورة العمل ؛ هل تذكر عندما سيطرت علينا جميعا فكرة كيفية التكيف مع أوقات الفراغ الطويلة التي ستنجم عن ذلك ؟ غير أن العكس تماماً هو الذي حدث في واقع الأمر . فقد بدا الأمر كما لو كان اختراع الأدوات المنزلية قد خلق معه الحاجة لأن تكون البيوت أكثر نظافة ، وهو ما صح تماماً على أجهزة تلقي الرسائل الهاتفية والفاكس وماكينات التصوير والبريد الألكتروني ؛ لقد تولد معها التوقع بأن المطالب يجب أن تجاب في الحال . فبدأت المصانع تنتج وفقاً

لجدول زمني أقل مقابل إنتاج أكبر ؛ وبدا مستخدم البريد الألكتروني وكأنه ينتظر إجابة فورية على كل ما يرسله ، وبدأت الشركات تقلل عدد العمالة ، أي بات من المستحيل أن تتوقع أن تستقر في وظيفة واحدة مدى الحياة ، كما أن السلم الوظيفي تحول إلى أمر يجب أن تعده أنت بنفسك . إن الترقية في وظيفة واحدة شيء عظيم ، ولكنك يجب أن تستعد لتغيير مكان عملك في أى وقت .

إن العيش في ظل هذه الظروف يمكن أن يكون شديد الصعوبة . لذا ، فهناك بعض الأشخاص الذين يحاولون شراء الأمان بمنح حياتهم للشركة التي يعملون بها في المقابل . أما البرمجة اللغوية العصبية فهي ترى أن السير في هذا التيار يمكن أن يكون فراراً من السلبيات وليس إقداماً على الإيجابيات . وبعبارة أخرى ، قد يكون الدافع الذي يقود سلوكك هو خوفك من قول " كلا " ، أو " كفي " ، أو " لا أستطيع " ، وفي النهاية يؤول بك المآل إلى السعي لاحتواء كل هذه التوقعات المحمومة وفرضها على نفسك ، وبذل قصارى جهدك مما يقودك إلى المعاناة في نهاية المطاف . فقد حاول أحد المديرين الماليين الذين كنا نعمل معهم أن يقنع نفسه وأسرته بأن هذا هو الوضع الأفضل ؛ لأن عمله كان يعني أن يوفر لهم مستوى معيشي أفضل . ولكننا عندما التقينا به للمرة الأولى ، كان هذا المدير الذى يدعى " جيم " يعاني تهيجاً في الأمعاء ، كما أنه كان دائم الشجار مع زوجته . ومن ثم لم تكن زوجته أو أبناؤه يشعرون بأنهم في وضع أفضل . إن ما كان " جيم " بحاجة إليه هو أن يستعيد نفسه ويقرر أولوياته ، وما يمثل أهمية بالنسبة له . وهكذا ، استخدمنا معه عجلة الحياة لكي يشرع في تحديد هذه الأولويات .

تستطيع أنت أيضاً أن تطبق ذلك . عد ثانيةً إلى عجلة الحياة ، وسل نفسك عن قدر الوقت والطاقة الذي تريد أن تبذلهما في كل مجال من مجالات حياتك . كم تستهلك من حياتك وعمرك في عملك ؟ هل النسبة تبدو مقبولة لك ؟ إن لم تكن كذلك ، خصص بعض الوقت لكي تسأل نفسك عن موضع الخطأ ، ويجب أن تدون أية إشارات جسمانية أو نفسية توحي لك بذلك .

من خلال عملنا مع " جيم " ، بدأنا نجمع قائمة بكل الأشياء التي كان يرغب في عملها خلال أسبوع وكم الساعات التي يود أن يقضيها في عمل هذه الأشياء . وقد اكتشفنا أن ذلك يعد من أحد التمرينات الهامة دائماً . هناك ١٦٨

ساعة في أي أسبوع ، ولكننا في كل مرة كنا نقوم بتدوين عدد الساعات الخاصة بالأنشطة ، وكان الإجمالي يتعدى الـ ١٦٨ ساعة . أما عدد الساعات التي كان ينشدها " جيم " فقد وصلت إلى ٢٤٣ ساعة ! إنه الآن يفهم سبب شعوره بكل هذه الضغوط ، وسبب معاناة جسده على هذا النحو .

نوصيك ثانية بأن تطبق هذا التمرين . والنتيجة الإجمالية التي سوف تصل إليها سوف تخبرك بالكثير . تذكر ، على الرغم من ذلك ، أنك إن حصلت على قدر وافر من النوم ، يمكنك أن تطرح ٥٦ ساعة من الإجمالي الأسبوعي . أي أن ما تبحث عنه في واقع الأمر هو ١١٢ ساعة أسبوعياً . إن الأمر ليس له علاقة بمدى " الدقة والذكاء " اللذان تعمل بهما ؛ سوف يكون هناك حد لعدد الأنشطة التي سوف يتسنى لك بالفعل ممارستها في هذا الوقت . لذا ، فإنه من الأمور بالغة الأهمية أن تقرر ما هو أكثر أهمية بالنسبة لك .

وبوصفنا مدربين في البرمجة اللغوية العصبية ، فنحن نرى أنه من الممكن أن تعمل وتنخرط في عملك ، وتحظى بحياة طيبة في نفس الوقت ، ونؤمن أيضاً بأن هذا سوف يتحقق عند اللحظة التي تشرع فيها في الانخراط فيما هو أكثر أهمية بالنسبة لك . يمكنك أن تفعل ذلك الآن ، ولا يلزمك إلا أن تسأل نفسك :

■ ما أهم شيء في حياتي الآن ؟

سارع بتدوين أول إجابة تطرأ ببالك ، ثم سل نفسك :

■ والآن ، ما أهم شيء في حياتي بالفعل ؟

إن إجابة السؤال الأول سوف تعكس عادة معتقداتك الخاطئة وتعكس وجهات نظر الآخرين ، وما تعرضت له من أحداث اليوم في العمل . فإن جاءت إجابتك الأولى مطابقة لإجابتك عن السؤال الثانى ، فأنت إذن شخص محظوظ ؛ ولكنك تبقى على الأرجح في نطاق الأقلية المحظوظة !

أما إجابتك الثانية ، فهي معيارك في عملية التقييم وإصدار الأحكام على كيفية اتساق تجربتك الحالية مع ما هو هام بالنسبة لك . والجمع بين هاتين القيمتين بشكل متزامن يعتبر عملية ديناميكية متواصلة تتطلب انتباهك الكامل . إن الحفاظ على توازنك الجسماني يعني مداومة حفاظك على قدرتك على استعادة توازنك ، حيث سوف تظل إلى الأبد في حالة سعي لإصلاح التوازن . ويصح ذلك أيضاً على المستوى الجسماني . إن الموازنة بين الأنشطة الخاصة بالعمل والأنشطة خارج العمل لا تبدأ في وقت محدد ، كما أنها ليست مهمة يمكن إتمامها والانتهاء منها ؛ إنها عملية متواصلة تعتمد على إدارة الاتجاهات المختلفة في حياتك على نحو يرضيك ويشبعك بأقل قدر من الضغوط .

علينا بصياغة نماذج للأشخاص الناجحين في عملهم ، والذين يشعرون بالإشباع في ممارسته ، ويملكون القدرة على التأثير ، ويستمتعون بحياتهم ؛ وعندها سندرك أنهم يحققون كل ذلك من خلال إدراك كل منهم لرغباته واستجاباته والتجاوب معها . وهكذا ، يكون قد ثبت لنا أن اهتمامك بنفسك هو الأساس الجيد للعناية بالآخرين ، كما أن العمل الجيد مع النفس هو مفتاح العمل الجيد مع أي شخص آخر .

الفصل ١٧

اليقظة الروحية

إن إدارة أمور الجوانب الأساسية في حياتك بمزيد من اليسر والفاعلية تتطلب منك تنمية وعيك وتوسيع نطاق خياراتك على كل مستوى من المستويات المنطقية ، أي على مستوى البيئة ، والسلوك ، والإمكانات ، والمعتقدات ، والقيم ، والهوية . وهناك عامل مرتبط بكل هذه المستويات نطلق عليه اليقظة الروحية ، ولكنه أيضاً يتخطى حدود هذه المستويات .

ما المقصود باليقظة الروحية ؟ وكيف يمكن أن تساعد البرمجة اللغوية العصبية في هذا الصدد ؟ قد تكون قابلت في حياتك أناساً تبدو الأمور بالنسبة لهم وكأنها تسير على ما يرام في أكثر من جانب من جوانب حياتهم ، وعلى الرغم من ذلك ، تشعر أنهم أموات من الداخل . قد تبدو الأمور على ما يرام بالنسبة لهم على كل المستويات المنطقية ، وعلى الرغم من ذلك يبقى هناك نقص . إن هذا البعد الإضافي هو الإحساس بالغاية في حياة الإنسان ، وربما يكون هو الرؤية أو البصيرة . وفي الأحوال المعتادة نجد أن هذه الرؤية هي التي تقودنا على كل المستويات المنطقية ، وهي التي تتخلل وجودنا في كل نظام من الأنظمة التي نشكل جزءاً منها . إن إحساسك الخاص بالغاية والرؤية هو ما يمنح كل شيء آخر معناه ، سواء كنت تعبر عنه بشكل إرادي ، أو يتحرك بداخلك دون أن تدري . إنه شيء يحوم من حولك وينظم لك حياتك ، ويدعم كل الأفعال اليومية البسيطة والغايات الكبرى ، ويربط التقسيمات الصغيرة أو التنازلية بالتصاعدية أو التقسيمات الكبيرة مع بعضها البعض من خلال الأشياء

التي تقوم بها والاختيارات التي تتخذها . إن مثل هذه الغاية والرؤية ليست لهما أية علاقة بالمقاييس الخارجية لأهميتك أو قيمك أو مكانتك . إنه أمر شديد الخصوصية مرتبط بذاتك . لا يجب أن تكون الأم " تيريزا " ، أو " إبراهام لينكولن " لكي تملك هذا الحس ، على الرغم من أن كليهما كان بالطبع يملكه ، كما أنك لا يجب أن تنخرط في الأنشطة التي تضم عدداً كبيراً من الأشخاص ، أو تتخذ مكاناً على مستوى الساحة الاجتماعية الواسعة . إن الغاية والرؤية هما اللتان تضيفان المعنى إلى حياتك .

ومثلما يمنحك كل مستوى من المستويات المنطقية معلومات مرتبطة بسؤال ما (من ؟ وماذا ؟ ولماذا ؟ إلخ) ، فإن هذا البعد الإضافي سوف يمنحك معلومات سوف تساعدك على إجابة سؤال " من (أو ماذا) بعد ذلك ؟ " أو قد يحملك ذلك على أن تسأل قائلاً " ولم كل هذا ؟ " ، أو " ما معنى الحياة ؟ " ، أو " كيف تتوافق حياتك مع الصورة الكبيرة التي تضم كل الأشياء ؟ " أحياناً قد يتولد ذلك لديك من خلال حس حب الاستطلاع والتساؤل والتعجب .

إن اليقظة الروحية بهذه الطريقة ، تعتبر من تلك النوعية من التجارب التي قد تشمل أن تكون منتمياً ـ من الناحية الروحية ـ إلى أحد الأديان الشائعة المقبولة أو الحس الميتافيزيقي ؛ ولكن هذا يعتبر شكلاً واحداً فقط من أشكال الإدراك . فهناك الكثير من الأشخاص الذين يتمتعون باليقظة الروحية وبحس الرؤية والغاية التي تفعم حياتهم ، دون أن تكون لديهم أية انتماءات دينية .

إن الصفة المشتركة التي تجمع بينهم هي امتلاك حس لشيء يحتويهم ، ولكن في نفس الوقت ، يتخطى حدود أنفسهم . إن كلمات مثل " غاية " و" معنى " و" قيمة " و" مغزى " تشير إلى أنهم يشعرون أن هناك رابطة تجمع بين الأحداث اليومية لحياتهم ومعنى أكثر اتساعاً . أي أن هناك ترابطاً أو التحاماً عند مستوى مرتفع ، كما أن ما يجمع بين هؤلاء الأشخاص على ما يبدو صفات مثل : " التمسك بالمبادئ الراسخة " ، " طمأنينة النفس " ، " امتلاك هدف في الحياة " ، " الالتزام " ، " الحيوية " ، " الاهتمام بالغير " . ويمكن القول إن هناك قدراً من الترابط يمكن أن يربط بيننا وبين الآخرين أو الطبيعة أو يربطنا بالله ، وهو ما يرشد ويوجه حياتنا على كل مستوى من المستويات .

إن التحلي باليقظة الروحية يعتبر من الأشياء التي يصعب قياسها بشكل مباشر من حيث " أهمية " ما تفعله من وجهة نظر العالم الخارجي . إنه ليس نتاج التعليم أو الشريحة الاجتماعية أو الصحة أو العمر . ولكن هذا لا يعني أن تلك اليقظة ـ كما أثبتت البرمجة اللغوية العصبية ـ سوف تحدث مصادفة أيضاً . فإن قمت بصياغة نماذج للأشخاص الذين يتمتعون بتلك اليقظة ، فسوف يكون بوسعك أن تتبين بعض الأشياء المشتركة بينهم . وإن أردنا أن نلخص هذا الموضوع بشكل إجمالي ، فسوف نقدم لك أربع نقاط يجب أن تتوافر لديك لكي تتحلى باليقظة الروحية :

١. كف عن تعمد محاولة التحلي باليقظة الروحية .
٢. تحلَّ بالحضور .
٣. تحلَّ بمزيد من الوعي .
٤. استشعر العرفان والامتنان .

كيف تكف عن المحاولة ؟

تبدو لنا " المحاولة " من الخارج على أنها تملك القدرة أحياناً على منح نتائج إيجابية ؛ فهي تنطوي على قيمتي الجهد ، ونية التنفيذ وكلتيهما من القيم الإيجابية ، ولكن لماذا يجب تعطيلهما عند سعينا لتحقيق اليقظة الروحية ؟

إن إحدى سلبيات المحاولة هي أنها تنطوي على جهد واعٍ مقابل الفطنة اللاشعورية ، كما تنطوي في الكثير جداً من الأحيان على التوتر ؛ وحتى القلق ؛ مما يعوق شعورك بالطمأنينة والإبداع والانسياب . إنها تشمل التركيز على الهدف على حساب حب الاستطلاع والتجربة . فالإسراف في المحاولة يمكن أن يحد من إدراكك ووعيك ونشاطك الذهني . وباختصار ، فإن المحاولة تكون مرتبطة عادة ببذل الجهد في المحاولة ، وما يصاحب ذلك من الكثير من الواجبات والالتزامات والفرضيات ، مما يمكن أن يحد من إدراكك أو حتى ينال من تقديرك لذاتك .

إن المدرب الرياضي الأمريكي " تيموثي جالاواي " ، الذي سبق وأشرنا إليه في الجزء الأول ، هو الذى الذي طوَّر تقنيات اللعبة الداخلية ، في نفس الوقت الذي بدأت فيه البرمجة اللغوية العصبية في الظهور ؛ وهو يعتقد أن المحاولة تتداخل مع إدراك القدرات الحقيقية ، حيث أشار إلى أن المحاولة تنطوي على الشك . ولذلك ، فقد شجع المتدربين - من خلال عمله كمدرب - على تخطي هذه السقطات بالتركيز ببساطة على الوعي والتجربة . وقد ساعدهم على بناء ثقتهم في قدرتهم على الإعداد للتصرفات المؤثرة وتوجيهها على المستوى اللاشعوري .

فمن خلال تركيزه على قيمة الفهم اللاشعوري والسيطرة ؛ أراد " جالاوي " أن يعيد ضبط الميزان الذي شعر أنه كان دائماً في صالح الوعي الشعوري . وعلى الرغم من ذلك ، يبقي لعملية معالجة وإعداد الأفكار على المستوى الواعي قيمة عظيمة ، إن طبقت في مكانها الصحيح . دعنا نتبين كيف يمكنك أن تستغل كلا الشقين الواعي والباطن في عقلك على أتم وجه مع تنمية الإحساس بمزيد من الثقة والانسجام بينهما .

إن الجانب اللاشعوري في عقلك يجيد الآتي :

- إيجاد الروابط والعلاقات (العمل عن طريق إيجاد التشابه بين الأشياء) .
- الإبداع وتخطي حدود ما هو معروف .
- التعامل مع المشاعر .
- التواصل مع الحالة الفسيولوجية وتنظيم السلوك .

عندما تمنح نفسك فرصة للانتباه إلى تفاصيل تجربتك ، فسوف يبدو لك من الأسهل أن تنمي حالة من التركيز المسترخي ، بحيث يعمل عقلك وجسدك بشكل حر على عدة مستويات ، وفي حالة من الانسجام وبدون تداخل .

إنك عندما تكف عن المحاولة ، تكون قادراً على توظيف عقلك بدرجة أكبر لكي يتواصل بقدرٍ أكبر من السهولة والفاعلية مع جسدك ، ولكي يكون أكثر استشعاراً للتغذية الاسترجاعية ، وأكثر قدرة على الاستجابة لها . وكما سبق وعرضنا ، فإن جسمك سوف يمنحك معلومات طوال الوقت عما تدركه على مستوى " اللاشعور ". إن الكف عن المحاولة سوف يعود عليك بفائدة حقيقية ،

لأنـه سـوف يخلصـك مـن التـوتر ، ويسـمح لـك بـأن تكـون أكثـر انخراطـاً في التجربة ، وبدلاً من أن تبقى مشغولاً بما يجب عليك عمله ، سـوف تلاحـظ مـا تقوم بعمله بالفعل ، وهذا يعني في المقابل أنـك سـوف تحصـل علـى المزيـد مـن التغذية الاسترجاعية ، وسوف تحللها وتتعامل معها على نحو أسرع ، وسـوف تتواصل مع مـا يجـري بـداخل نفسـك ، ومـا يحـدث في العـالم علـى المستوى الخارجي بسرعة أكبر ودقة ومرونة أعلى .

إذن ، أين موضع الجانب الواعي من عقلك في كل هذا ؟ إن الجانب الواعي من عقلك يجيد الآتي :

- التحليل .
- معالجة المعلومات .
- وضع الأولويات والتنظيم .
- العمل وفقاً لتنظيم تخطيطي .
- تعلم الإجراءات وتطبيقها وكذلك القواعد والتصنيفات .

أنت بحاجة إلى العقل الواعي لكي تصيغ الأسئلة ، ولمساعدتك على تقرير ما يجب أن تلحظه ، أو للتمحيص الـدقيق فيمـا يقولـه لـك " حدسـك " ، أو مـا تمليـه عليـك الفطـرة (كلاهمـا يشـير إلى المعالجـة الـتي تـتم علـى مسـتوى اللاشعور) . إن كنت تسعى لتشجيع نفسك من خلال عقلك الواعي لكي تصبح أكثر وعياً بعيداً عن إصـدار الأحكـام ، فسـوف تجمـع المزيـد مـن المعلومـات ، وسـوف تكـون أقـدر ــ علـى الأرجـح ــ علـى عـدم تشـويش المعنـى مـن خـلال الافتراضات والأحكام المسبقة . يمكنك أن تدرب عقلـك الـواعي علـى أن يصـبح أكثر تحلياً بالوعي الذاتي بحيث تستطيع أن تلاحظ الأوقات التي تميل فيها إلى إصدار الأحكام المسبقة ـ على سبيل المثال ـ أو الأوقات التي تسعى فيها لانتقـاد نفسك .

كما يمكنك أن تصبح يقظاً لأوجـه القصـور في بـرامج المـاوراء الخاصـة بـك ، وتعمل بشكل متعمد على تشجيع وتوسيع نطـاق قـدرتك علـى تنـاول المعلومـات بطرق غير مألوفة . ويمكنك أيضـاً أن تتخـذ قـراراً متعمـداً بـأن تجمـع وتحـترم المعلومات التي تصـل إليـك مـن خـلال مجموعـة مـن الوسـائل عـن طريـق كـل

حواسك ، وأن تحترم وتطبق طريقة المعالجة اللاشعورية بدرجة أكبر . كل هذا يعتبر من الأمور المناقضة لعملية " المحاولة " . ومن خلال خبرتنا ، تبين لنا أن معظم الناس يشعرون بارتياح كبير مع التقليل من " المحاولة " والكثير من المتعة في اكتشاف أن الإقدام على ذلك يزيد كفاءتهم ولا يقلل منها .

فأنت عند النقد أو محاولة دفع نفسك ، تصبح لفترة أكثر انقساماً وأقل تماسكاً . إن تحليك بالتكامل ، وفي نفس الوقت الإدراك الذاتي يعتبر أحد المظاهر الهامة لليقظة الروحية . عندما تحدث العالم النفس الأمريكي " إبراهام ماسلو " مع الناس لكي يتعرف منهم على ما يعرف بـ " تجارب الذروة " ، وجد أن هناك شيئاً واحداً مشتركاً بينهم وهو حس قوي بالتكامل الذاتي واليقظة والحضور في التجربة . إن المحاولة تعترض طريق كل هذه المعاني بمنتهى الحدة .

■ سَجِّل مقدار الوقت الذي تبذله في المحاولة

ما مقدار الوقت الذي تستطيع أن تقول إنك تبذله في المحاولة ؟ ما نوعية المواقف أو الأشخاص الذين يشجعون فيك حس المحاولة ؟ هل تحاول أن تنجز المشاريع أو تسعى للوفاء بالموعد النهائي لإنجازها ؟ هل تحاول أن تكون أكثر لطفاً مع زوجك ؟ هل تحاول أن تكون أكثر صبراً مع أبنائك ؟ هل تحاول أن تقود سيارتك بمزيد من التأني ؟ هل تحاول أن تسترخي ... ؟ إلى أي مدى تقابل كلمات مثل " ينبغي " ، و" يجب " ، و" لابد " في حوارك الداخلي مع نفسك ؟ وهل ينعكس ذلك على جسدك ؟ ما الأوقات التي تشعر خلالها بالتوتر ؟ هل يمكن القول بأنك تعاني من أنماط متكررة من الضغوط والقلق أو أي شكل من أشكال القصور الصحي الذي ينجم عن سعيك للمحاولة ؟

في المقابل ، فكِر الآن إلى أي مدى تتصرف بمرونة وتدع الأمور تسير وفق طبيعتها وتشعر بالطمأنينة داخل نفسك أثناء قيامك بأي نشاط . بعض الناس يطلقون علي هذه الحالة اسم حالة الانسياب . قد تكون ممن يعملون بكد ـ كما لو كنت تجري في سباق ـ ولكنك في الواقع لا تسعى للمحاولة . أنت تدخل أحياناً في حدود ما يسمى بـ " النطاق " الذي يمثل في أنقى أشكاله الإنجاز الذي لا يفرض أي جهد . أي أنك تبذل جهداً أقل وتنجز أكثر .

ما طبيعة هذه المواقف أو الأشخاص أو الأنشطة التي تجعلك في هذه الحالة من الانسياب ؟ هل تملك طرقاً للانسياب مثل هذه الحالة أم أنك تعتمد على بعض المثيرات الزائفة مثل الكحول أو التلفاز ؟ إن كل شيء تقريباً يمكن أن يقودك إلى هذه الحالة من التيقظ إن اتحدت مع النشاط وتخطيت حدود ذاتك . نعم ، قد يتمثل ذلك في حالة التأمل ، لكنه قد يتمثل أيضاً في ركوب الأمواج أو ممارسة أعمال العناية بالحديقة ، أو الرسم ، أو ممارسة الحب ، أو أي شيء .

كيف تؤثر هذه الحالة على جسدك ؟ هل ترخي عضلاتك وتضفي المزيد من الصفاء على بصرك ؟ هل تدفعك بدرجة أكبر إلى عدم اشتهاء الطعام ؟ أم ماذا ؟

افترض أنك بصدد اكتشاف ما يمكنك من تخطي حدودك التقليدية والشعور بمزيد من الطمأنينة والإنجاز والمتعة ، ما الذي سوف يعود به ذلك على حياتك ؟

كن حاضراً

إن الحضور يعني أن تتواصل بشكل حقيقي مع التجربة وتتناولها وتتعامل معها بلا مقاطعة أو تشويش ، وهذا يعني ملاحظة ما يجري بالفعل بالنسبة لنفسك في الوقت الراهن ، وفي اللحظة الراهنة ، بدلاً من إصدار الأحكام عليه أو تجاهله . إن الحضور يمكن أن ينطوي على كل من تناول تفاصيل التجربة وتقدير كيف أنها تعتبر جزءاً من شيء أكبر نطاقاً . أنت تتحد مع غروب الشمس الرائع وتراقب كل شكل ولون ؛ أنت تشعر أنك في حالة اتحاد مع الطبيعة ، أو تشعر أنك مستغرق في المتعة ، وفي نفس الوقت تذوب مع الشخص الآخر الذي تمارس معه الحب .

إن الحضور هو شيء يمكن أن يحدث بدرجة أكثر سهولة عندما تكف عن المحاولة المتعمدة . إن المحاولة يمكن أن تقتلعك خارج التجربة الحاضرة بطرق شتى ، إذ يمكن أن تفقدك الارتباط بها ، بحيث تتحول إلى مراقب ، بل ومراقب ناقد في أغلب الأحوال لنفسك ، يمكن أيضاً أن تضيف أصواتاً أخرى في حوارك الداخلي متمثلة في التصورات ووجهات النظر المستبدة للشخصيات

المؤثرة في ماضيك وحاضرك . إن المحاولة يمكن أن تكون أحد أعراض وجود صراع داخلي وجدل دائر بين مختلف جوانب نفسك .

إن الحضور هو ما يحدث بشكل طبيعي ، إن لم تعترض طريقه . لذلك ، فنحن نقدم لك قائمة ببعض الطرق الأكثر شيوعاً والتي لا تتمتع خلالها بحس الحضور لكي تلاحظ ما تميل إلى عمله بدرجة كبيرة ، حيث يمكنك أن :

- تتعرض للتشتت بعيداً عن التجربة من خلال فرض بعض المعايير والشعارات عليها . قد تكون ممن يقولون لأنفسهم إنه يجب أن تستمتع بشيء ما ، على الرغم من أن قلبك قد لا يتجاوب مع ذلك تجاوباً صادقاً .
- تترك الحاضر وتتربص للمستقبل سواء بالقلق حيال ما تخافه ، أو بتصور ما تود أن يحدث . عندما تتصور أن هناك شيئاً سلبياً سوف يحدث ، فسوف يتحد عقلك مع التصور الذي سوف تخلقه ، وبما أن " الواقع " ـ فيما يخص العقل ـ هو الشيء الذي تعيشه في التجربة فسوف تستشعر ـ على الأرجح ـ كل آثار هذه الكارثة الحقيقية على حالتك الفسيولوجية والنفسية في اللحظة الراهنة . أما تصور المستقبل الجيد ، فيمكن أن تكون إحدى الطرق التي سوف تساعدك على تحقيق هذا المستقبل ، ولكن لن يحدث ذلك إلا عندما تربط هذه الأحلام بالاحتياجات التي تستلزم تحقيقها الآن وغداً والأسبوع المقبل ، أو عندما تتحقق من توافقك مع معايير تحديد الهدف الجيد .
- تترك الحاضر وتسترجع ما حدث في الماضي ، كأن تسترجع كل الضغائن والتجارب الفاشلة ، أو تستعرض من جديد المواقف التي شعرت خلالها أنك لم تتصرف بحكمة .
- تواصل تذكير نفسك بالمواقف التي استغلك فيها الآخرون ، أو أصابوك فيها بالإحباط . وأسوأ ما في ذلك هو أنه يدعم آثار التجربة في كل مرة تعود فيها للماضي ، كما يمكن أن يقودك سريعاً إلى إصدار تعميمات مشوشة مثل قولك : " لا يمكن الوثوق بأحد " ، أو " إن كل شخص لا يهتم إلا بأمر نفسه ولا يخدم إلا مصالحه الشخصية " ، ... إلخ .
- عندما تبدو الأمور وكأنها تسير على ما يرام ، تسأل نفسك ، ما السر في ذلك ؟ وما الذي يمكن ألا يسير على ما يرام ؟ في الوقت الذي يمكن أن

يكون هناك نية لحماية الذات تكمن وراء هذا التساؤل ، فإنه يعد طريقة أخرى للنيل من ثقتك بنفسك ومعايشتك للتجربة الحاضرة . وفي ضوء هذا الشرح ، فإن هذا يمكن أن يجعلك تتشكك في الدليل الذي يصلك عن طريق حواسك ، ويحط من ثقتك بنفسك ، وتقديرك لذاتك .

إن معرفة أي من هذه الأشياء هو الأكثر انطباقاً عليك سوف يرشدك إلى الخطوة التالية ، إن كنت تريد أن تكون أكثر حضوراً . استخدم أدوات البرمجة اللغوية العصبية التي تتقنها الآن ، أولاً : لكي تتحلى بالفضول بشأن كيفية اعتراضك لطريق نفسك وثانياً : لكي تشرع في عمل شيء مختلف . إن الحضور يعني أن تكون أكثر انفتاحاً على تجربتك الخاصة . أحياناً قد تكون تجربتك - مثل تجربة المرض ، أو الشك ، أو التشكك ، أو عدم التقدم ، أو الاحباط - غير مريحة ولكن محاولتك لإخفاء أو إنكار التجارب غير المرضية سوف تجعلك تنخرط في شكل آخر من أشكال المحاولة ، وسوف يخلق درجة أخرى من الانسحاب من التجربة ، أي أنك تجازف بأن تصبح أقل وعياً بالتجربة ككل . أما الخلاصة فهي أن التجارب والمشاعر التي تعجز عن الاتحاد معها تترسب بداخلك ، وتتحكم في حياتك فيما بعد .

عندما يطلب من أي شخص أن يتحدث عن تجارب الذروة بالنسبة له ، فإنه لا يتخير فقط التجارب المبهجة . فتجارب الذروة يمكن أن تشمل التجارب الحزينة والمؤلمة ، وربما الموت . إن كيفية تعايش الناس مع تلك التجارب العميقة روحاً وجسداً قد تجعلنا نشعر بالغموض وعدم الفهم عند رؤية الإنسان وهو يحتضر ، حيث تنفصل الروح عن الجسد ، أو قد تثير دهشتنا من صلابة الروح البشرية .

ما الذي سيحدث إن سمحت لنفسك أن تعيش التجارب غير المرضية عن آخرها تماماً مثلما تعيش التجارب المبهجة ؟ إن إعارة المزيد من الانتباه إلى التجربة والمشاعر يعني أنك تشعر بالفعل بمزيد من الاتساق مع نفسك ، وأنك قادر على العثور على علاج لحالتك السلبية في أقرب وقت ، أو الإقدام على إحداث تغييرات لكي تحسن من الموقف .

إن التشاؤم والسخرية يعتبران في واقع الأمر ، من الوسائل التي يحاول بها الإنسان أن يتجنب الألم وخيبة الأمل . إنها محاولات لحماية النفس ، ولكنك

عندما تستشعر الألم وخيبة الأمل ، وتتعامل معهما بشكل موضوعي ، فسوف تتمكن ـ في الواقع ـ من التعامل معهما بشكل أكثر سهولة .

إن كنت منفتحاً على التجربة ، وإن كنت تنمي وعيك بإدراكك لطريقة معالجتك الحسية للمثيرات الخارجية ، فسوف تدعم ثقتك بنفسك ، كما أنك سوف تبني مصداقيتك لدى الآخرين .

إن تنمية الدقة الحسية (انظر صفحة ١٠٥) تعتبر من الطرق التي تستطيع أن تساعد بها نفسك في اللحظة الراهنة . فكلما زادت قوة ملاحظتك ، زاد التفاتك إلى التجربة ، سواء كان ذلك من خلال مراقبة التفاصيل الدقيقة لزهرة ، أو تعبيرات شخص آخر ، أو سماع الآلات المختلفة التي تشترك في عزف قطعة موسيقية ، أو ملاحظة ما يجري بداخلك .

ولكي تصبح حاضراً في التجربة ، فأنت بحاجة لأن تكون قادراً على أن تعيش في الزمن واللحظة الراهنة . إن كنت ممن يميلون بشكل تلقائي وطبيعي إلى العيش عبر الزمن ، فإن تدريب نفسك على العيش في الزمن ، عندما تقرر ذلك ، سوف يفتح لك آفاق عالم جديد تماماً من المشاعر التي تتولد من التجربة (انظر صفحة ٨١ الخاصة بمناقشة العيش في الزمن وعبر الزمن) .

إن القدرة على ربط التجربة برؤية أوسع نطاقاً ، أو بُعد أكبر ، سوف تمنحك المزيد من الثراء في اللحظة الحاضرة . بل إنها ـ في واقع الأمر ـ إحدى الطرق التي نستطيع من خلالها أن نتبين ـ بشكل تلقائي ـ البعد الإضافي للروح داخل أنفسنا وداخل الآخرين .

عندما تجرأت الأميرة " ديانا " على لمس مرضى الإيدز ، في وقت كان يخشى فيه الناس أن يكون المرض معد ، وفي وقت كان يعاملهم فيه بعض الناس بوصفهم " غير قابلين للمس " ، فإن تلك اللفتة الدالة على الثقة والاتحاد مع المرضى بشكل علني ، قد ربطت بين حالتهم الحاضرة وهويتهم غير المتغيرة وقيمهم بوصفهم كائنات بشرية . لقد كانت رؤيتها توجه أفعالها ، وكانت تعبر عنها من خلال هذه الأفعال . وقد خلق ذلك رباطاً ، ليس فقط بين ما كانت تؤمن به وما كانت تفعله ، ولكنه ربط أيضاً بين حدث ما ومعتقد أوسع نطاقاً في الترابط بين البشر ومدى أهمية هذا الترابط .

كيف تكتسب المزيد من الوعي ؟

تركز كلٌّ من البرمجة اللغوية العصبية ، والتدريب على أهمية الإدراك الواعي بوصفه مفتاحاً لإثراء حياتك وحسن إدارتها ، هذا الوعي الذي يسمح لك بأن تلاحظ أنماط التفكير والسلوك في نفسك وفي الآخرين ، وبالتالى يمكنك من الاقتداء بالنموذج الناجح وتجنب النموذج الذي لم يثبت نجاحه . وبذلك يتحول الوعي من خلال هذا المفهوم ، إلى مفتاح للفهم والتغيير . إن دعم الوعي الحسي أيضاً يجعل الحياة أكثر إمتاعاً ، ويسمح لك بأن تصبح أكثر دقة وفاعلية في تفاعلك مع نفسك ومع الغير .

وعلى الرغم من ذلك ، فإن هناك بعداً آخر للوعي . فإن كنت تفكر في هذه الأشياء عندما تكون تحت ضغط أو تعاني من الضيق ، فسوف يحدث شيء ، وهو أنك سوف تشعر أنك مقيد ، سواء عن طريق التوتر الجسماني ، أو عن طريق بذل الجهد لتبين طريق الخروج من هذا المأزق . سوف يبدو الأمر وكأنك تشرع في الانسحاب من التجربة ، وهو ما سوف يشرع فيه وعيك أيضاً . وقد وصف لنا أحد عملائنا كيف أن رؤيته قد اختلفت تحت ظل هذا النوع من أنواع الضغوط ، حيث قال : " لقد ضاق نطاق رؤيتي المحيطية ، وكذلك نطاق تفكيري " .

أما - في المقابل - عندما تكون مطمئناً ، فسوف تتخطى الطمأنينة حد المستوى البدني ؛ ولن تبدو لك الأشياء بنفس الطريقة ، وبدلاً من أن تتمنى لو كانت الحياة أكثر ترفقاً بك ، سوف تشعر أنك قادر على مواجهة كل ما يعترض طريقك ، كما سوف تكون قادراً على تجربة الجديد . ويصف أحد عملائنا هذه الحالة قائلاً : " كما لو كانت مساحتي الداخلية قد اتسعت " . ونحن نطلق على ذلك زيادة سعة الوعي .

إن توسيع آفاق الذهن في حياتك يعتبر طريقة عظيمة سوف تقودك إلى سعة الوعي ، كما أن منح نفسك أوقات منتظمة للراحة والتنفيس يعتبر من الأمور التي لا حدود لقيمتها . لكن هذا لا يعني أنك يجب أن تسافر بعيداً طلباً للراحة والهدوء . فبالنسبة لبعض الأشخاص ، فإن مجرد استقطاع بعض الوقت للاسترخاء يمكن أن يمنعهم من الاستسلام لتلك الرؤية ضيقة النطاق .

إذن ، كيف تخلق مساحة في حياتك لكي تمنحك سعة لنفسك ؟ إنه سؤال يستحق أن تراجعه بانتظام . فمن خلال التدريب ، وجدنا أن أحد التغيرات الجوهرية التي تطرأ على الشخص ، هو عندما يشعر أنه قد حظي بمساحة أكبر من القدرة على اختيار هويته وأفعاله في المستقبل .

وهناك عدة طرق يمكن أن تنمي وعيك مع مرور الوقت ، كما أن بعضها سوف يعمل قطعاً على توسيع نطاق قدراتك . إن إنجاب الأبناء يعتبر أحد الأمثلة التي تعبر عن هذه الحالة . فعلى الرغم من أن الأبوة مجهدة ومستهلكة للوقت وأحياناً تكون منهكة ومحبطة ، فإنها تحثك بشكل دائم على تأمل وجودك الشخصي من ناحية علاقته بالآخرين الذين تهتم بأمرهم على نحو عميق وجوهري . إن الأبوة سوف تسمح لك بأن تتخذ أوضاعاً مختلفة ، وكثيراً ما سوف تزيد من حدة وعيك بالوضع الأول الذي يعبر عن ذاتك ، في نفس الوقت الذي سوف تجد زوجك وأبناءك يطالبون بحقوقهم وينشدون الفهم والقبول ، مما يفرض عليك أن تكون قادراً على الانتقال إلى الوضع الثاني لكي تدرك كيف يبدو الأمر من وجهة نظرهم . وأحياناً قد تشاهد بعض الأحداث بعين الاعتبار أو التحسر أو التأييد أو الفهم من خلال الوضع الثالث ، على الرغم من أنك تكون في نفس الوقت في حالة تفاعل عاطفي.

إن الأدب ، والفنون ، وزيارة أماكن أخرى ، والتعرض لثقافات مختلفة سوف يفتح لك آفاق عوالم أخرى تختلف عن العالم الذي ألفته ، كما سوف يجعلك متصلاً بعادات وافتراضات مختلفة بطرق شتى ، وسوف يجعلك أكثر وعياً بذاتك . إن السفر يمكن أن يوسع مداركك ؛ ليس فقط لأنه يريك طرقاً أخرى للحياة ، ولكن لأنك من خلال ذلك تنمي وعيك الأنثروبولوجي الإنساني بنفسك .

ففي الثقافة الغربية ـ على سبيل المثال ـ يُنظر إلى الفردية باعتبارها هدفاً سامياً . ولكن في بعض الثقافات الشرقية ، يكون الهدف الأسمى هو الانتماء والإسهام في إطار الثقافة ، أوالعائلة أو في إطار المؤسسات أو الأطر القومية . إن تشجيع هذه الاختلافات الفردية ، لن يمنحك فقط فرصة لفهم " الواقع " الذي يعيشه الغير ، وإنما سوف يفرض عليك النظر إلى نفسك من خلال رؤية جديدة .

إن أحداث الحياة أيضاً يمكن أن توسع نطاق وعيك . فالحياة لها طريقتها لحملك على إعادة تقييم ما تنظر إليه بوصفه أمر مفروغ منه . كانت إحدى الأسر الكبرى ـ التى كنا نعرفها ـ تحرص بشكل دائم على دعم أواصر الترابط بين أفرادها من خلال الاتصالات الهاتفية المتواصلة بين الأخوات الثلاث ، حيث كانت كل منهن على علم بما يجري من أحداث للأسرة ، كما كانوا ينظمون اللقاءات العائلية ، وكانوا يبثون ما يطلق عليه كل فرد من أفراد العائلة على مدى ثلاثة أجيال " قيم العائلة ". وبعد ذلك توفيت الأخوات الثلاث الواحدة تلو الأخرى في الثمانينات من العمر ؛ وحينها فقط برزت أهمية دورهم الأساسي البعيد عن التطفل ، حيث أدرك الأبناء ـ الذين كانوا متعلقين ببعضهم البعض ويشعرون بالتقارب ـ أنهم يجب أن يضطلعوا الآن بالدور الذى كانت تقوم به الأمهات إن كانوا يريدون الحفاظ على تلك القيم العائلية التي كانت تمثل أهمية بالغة بالنسبة لهم .

رأينا حتى الآن كيف أن الأحداث الخارجية يمكن أن تدفعك إلى توسيع نطاق وعيك . ولكن يمكنك تحقيق هذه الهدف بشكل متعمد بمساعدة تقنيات البرمجة اللغوية العصبية وأساليبها . جرب الطرق التالية (مع مراجعة الفصل الثالث) إن كنت بحاجة إلى تجديد فهمك لبعض الأدوات المحددة .

◄ **انظر للأمور من وضع مختلف** ـ راجع عاداتك وبيئتك وسلوكك ومهاراتك وإمكاناتك ومعتقداتك وقيمك وهويتك . ضع نفسك في وضع الزائر القادم من كوكب آخر ، أو مقدم البرامج الذي يسعى لرسم صورة لشخصك ، وسل نفسك : كيف اكتسبت هذا النمط المتكرر من التفكير والتصرف أو الكينونة ؟ ما الذي يعنيه هذا النمط بالنسبة لك ؟ هل ما زالت هذه الأنماط صالحة ، أم أنها قد باتت بالية بالنسبة لك ؟ هل تشعر بالارتياح وأنت تفسرها للمتلقي الخارجي ؟ أم أنك قد بدأت تسائل نفسك عن حقيقة مكانتها في حياتك ؟ عندما تتعلم شيئاً ، فإنه يمر من خلال إدراكك الواعي إلى التخزين اللاشعوري ، وهو أمر مفيد للغاية في أغلب الأحوال ؛ حيث إن الكثير من الأنماط المكتسبة لا تكون بحاجة إلى إعادة تقييم واع . ولكن هذا يمكن أن يعني أيضاً أنك تحمل نفس طرقك القديمة التي تشكل شخصك ، حتى إن لم تعد مناسبة . إن النظر بعين شخص خارجي فضولي

يعتبر إحدى طرق إعادة هذه الأنماط إلى عقلك الواعي ، لكي تمنحك فرصة فحصها واتخاذ قرارات بشأنها .

- **اسمح لنفسك بطرح أسئلة كبرى** ـ ما الذي أريده بحق من حياتي ؟ ما أهم شيء في حياتي الآن ؟ ما لم أفعله أبداً وأود بالفعل أن أقوم به ؟ كيف يمكن أن أقسم هذا الحلم الكبير تقسيماً تنازلياً إلى مهام سهلة الإنجاز حتى يتسنى لي أن أبدأ في تحويله إلى واقع ؟ كيف يمكن أن يكون شكل خطوتي الأولى ؟ وكما تؤكد المقولة الشائعة فإن الحياة ليست تجربة قابلة للإعادة ؛ لذا سل نفسك إن كان مستوى أدائك فيها مرضياً . إن تشجيع رؤاك الخاصة في ضوء ما هو هام بالنسبة لك سوف يسمح لك بأن تسبر أغوار نفسك وتضع يدك على كيفية إثراء حياتك الآن بدلاً من أن تندم على ذلك فيما بعد .
- **سل نفسك عن قيمك الحقيقية** ـ ما الصفات والسلوكيات التي تمثل أهمية بالنسبة لك سواء في نفسك أو غيرك ؟ ثم سل نفسك : إلى أي مدى تتفق حياتك مع هذه القيم ؟ هل تعيش هذه القيم ؟ هل تحرص على مخالطة الأشخاص الذين يتبنون هذه القيم ؟ إن كثرت إجابات النفي عن هذه الأسئلة ، فهذا يعني أن حياتك الروحية في خطر . فما الخطوة الأولى التي يمكن أن تتخذها لكي تقارب الهوة التي تفصل بين حياتك وقيمك ؟
- **دع جسمك يساعدك** ـ إن تحليك بمزيد من سعة الوعي له أبعاد فسيولوجية أيضاً . إن جسدك هو أحد أفضل مصادر المعلومات التي ترشدك إلى حالتك ؛ فالأنماط العاطفية ، مثل الشعور بالغضب والاستياء أو الإحباط ، سوف تنعكس أو تظهر عن طريق الأعراض الفسيولوجية . فإلى أي مدى يمكن أن تتمتع بحالة من الوعي المسترخي ، بحيث تخرج من الحالة السلبية التى تكتم أنفاسك خلالها ، أو تقلص كتفيك ، أو تشعر بألم ، أو غصة في معدتك ؟

يمكنك أن تلتفت إلى حالتك الفسيولوجية ، وأن تستخدمها كوسيلة لمراقبة يقظتك الروحية . عندما تشعر أنك في أفضل حالات اليقظة ، وأنك في حالة تواؤم مع حس الرؤية الشخصي ؛ ما الأمور التي تلحظها على جسدك ؟ هل تشعر ـ على سبيل المثال ـ بالخفة أو السرعة في الحركة ؟ هل تشعر ـ كما يقول

الكثير من الناس ـ أن الأمور تسير في انسياب ؟ في المقابل ، عندما تشعر أنك في حالة ضيق ، فهل تشعر بالثقل ؟ أو بالخمول ؟ أو بالرغبة في التشاحن ؟ أو بالهوس ؟ أو بالعجز ؟ أو بالبطء ؟ هل يبدو كل شيء براقاً وحاداً ، أم متنافراً ؟ هل تشعر أنك محاصر ؟ إن ملاحظة ما يجري بداخل جسدك سوف يدلك ما إذا كنت تسير في المسار والاتجاه الصحيح أم لا . إن معلومات كهذه يمكن أن تستخدم كبوصلة لمساعدتك على تبين ما أنت بحاجة إليه .

عندما تكون كسولاً ، أو محبطاً ، أو شاحب اللون ، لاحظ أسباب ذلك . عندما تشعر بأنك في قمة نشاطك ؛ لاحظ ما الذي يسبب هذا الإحساس . استخدم حالتك بوصفها آلية تغذية استرجاعية بيولوجية لكي ترشدك إلى التغييرات التي يجب أن تقوم بها . وعندما تشعر بالطمأنينة داخل نفسك ، وبالقدرة على رؤية الصورة الكبيرة ، وبأنك أكثر انفتاحاً ، احرص على ملاحظة ما يساعدك على تحقيق هذا الإنجاز ؛ لأن هذا هو أكثر ما تريده في الحياة .

تدريب : مراقبة الوضع الحالي

◀ خصص بضع دقائق للالتفات إلى الكيفية التي تشعر بها الآن . هل جسدك مسترخ ويقظ ؟ أم أنه متوتر ومجهد ؟

◀ كيف تتجاوب حالياً مع التغذية الاسترجاعية ؟ هل تستفيد منها إلى أقصى حد ، وتسمح لها بقيادتك ؟

◀ إن لم تكن قد شرعت بعد في توظيف المعلومات التي ترد إليك من خلال الحالة التي تشعر بها ، فكيف يمكن أن تكون خطوتك الأولى التي يمكن أن تتخذها الآن ؟

■ العناية عند كل مستوى

عندما تكون في حالة سعي دؤوب لدعم حالات الوعي الاسترخائي ، فهذا يعني أنك تمنح نفسك أفضل فرصة للتعافي الذاتي وتحقيق التوازن بين كونك

تعيش اللحظة ، وفي نفس الوقت متسقاً مع قيمك العميقة التي تشير إلى يقظتك الروحية فى نفس الوقت . إن تعلم ممارسة واحدة أو أكثر من مهارات اليقظة الروحية يعتبر إحدى طرق تحقيقها . إن التأمل ، وتقنيات الاسترخاء ذاتي التولد ، والتنويم المغناطيسي الذاتي ، واليوجا كلها من الطرق التي يمكن أن تساعدك على هذا المستوى الجسدي العقلي . إن كل وسيلة من هذه الوسائل سوف تولد حالة طالما أطلق عليها اسم " الغياب الذهني المركز " ، و" اليقظة الساكنة " ، والتي يميزها الهدوء الجسماني وتغيير النشاط الكهربي في العقل وإنتاج الأندروفين .

قد تحدوك رغبة في أن تتعرف على المهارات الجسمانية والعقلية التي تريد أن تنميها لكي تساعدك على الحفاظ على سلامتك وصلاح حالك . حتى إن كنت بالفعل تملك طريقة لتحقيق ذلك ، فإن الأمر يستحق أن تسأل نفسك عن الأشياء الأخرى التي يمكنك أن تقوم بها . وكثيراً ما سوف تجد أن هناك متعاً جديدة يمكنك أن تستمتع بها في نفس الوقت .

كان " توني " أحد العملاء الذي جاء طالباً للتخلص من الضغوط . فقد كان عمله في إحدى شركات الحاسب مكبلاً بالضغوط ، أما في أوقات فراغه فكان يمارس رفع الأثقال والاسكواش . وقد أشرنا إلى أن هذه الحالة كانت مسيطرة عليه سواء في العمل ، أم خارجه ، وكانت تتميز دائماً بالسرعة ، وروح التنافس ، والرغبة في الإنجاز . لقد كان عقله وجسده يرزحان دائما تحت الضغوط ، والنتيجة هي أنه لم يكن ينام بشكل جيد ، وكان يجد صعوبة في الاسترخاء ، حيث كان يومه المشحون لا يترك له مجالاً لأي عمل تلقائي ، كما أن صداقاته كانت تئن كثيراً من هذا الوضع .

بما أن أدرك " توني " ذلك ، قرر أن يجري تغييرات جوهرية فى حياته . فقرر أنه سيعمل كاستشاري مستقل ، حتى يتسنى له أن يحظى بمزيد من السيطرة على عمله من حيث كم الأعمال التي سوف يقبلها وعدد ساعات العمل ، كما شرع في تعلم العزف على البيانو ؛ لأنها كانت إحدى المهارات التي كان يجيدها ، وكان يريد دائماً أن يتعلمها . واكتشف ، حتى وهو عازف مبتدئ ، أن البيانو يجعله في حالة مختلفة

تماماً ؛ فقد كان يجعله في حالة من الانتباه والهدوء ، وكان العزف يربطه باللحظة التي يعيشها ، ويذكره بأبعاد كاملة للحياة لم يكن قد التفت إليها من قبل . ولم يمض وقت طويل إلا وكان قد اشترى لنفسه بيانو حتى يجعل هذه التجربة جزءاً ثابت من حياته اليومية .

كيف تتحلى بالعرفان والامتنان ؟

فكر في الأوقات الخاصة بحق في حياتك ؛ فكِّر في " تجربة الذروة ". هل شعرت ـ شأنك شأن الكثيرين ـ بشيء من العرفان تجاه تلك التجربة ؟ إنه أحد المكونات شديدة الشيوع لتجارب الذروة ؛ إنه شعور مرتبط بـ " أشياء سامية " مما يدل على اليقظة الروحية . وبالنسبة لبعض الناس ، يرتبط هذا الشعور بشكل مباشر بالمعتقدات الدينية ، أي الشعور بالعرفان لله . أما بالنسبة للبعض الآخر ، فقد لا يساورهم الشعور بالعرفان لأي شيء ؛ وإنما قد يشعرون فقط بالعرفان للتجربة . وقد وصف أحد الأشخاص ذلك قائلاً بإنه " شعور بالشكر لمجرد كوني حياً ومتواجداً هنا في هذا المكان وهذه اللحظة الآن " . بالنسبة للبعض قد تكون حالة من حالات التبتل . فكلمات الشكر هي أبسط شكل من أشكال الدعاء .

تدريب

فكِّر في إحدى تجارب الذروة في حياتك ، والتي تتمثل عادة في بعض اللحظات الفريدة التي تبقى ذكراها ملازمة لك إلى الأبد . بالنسبة للبعض ، قد يكون ذلك متمثلاً في ولادة الابن ، أو ربما يكون الوقت الذي نجحت فيه في إتمام شيء يمثل أهمية حقيقية بالنسبة لك ، أو لحظة من البصيرة المفاجئة أو الإدراك ، أو تجربة فريدة ، أو وقت تلقيت فيه إطراءً بالغاً . استرجع التجربة في مخيلتك . كيف كان شعورك ؟ هل كان هناك حس ارتباط بالتجربة أم تعجب أم شكر أم عرفان ؟

إن الهدية تستلزم وجود من يتلقاها ، ولكي تتلقى هدية ، يجب أن تكون مستعداً لها . إن تنمية وبث هذا النوع من الوعي ، الذي نتحدث عنه ، هو إحدى الطرق التي سوف تساعدك على أن تصبح مهيئاً لتلقي هذا الإحساس الجديد الذى سوف يقدم لك . يمكنك أن تبدأ في تطبيق ذلك بطريقة بسيطة للغاية ، وهي أن تتمهل لفترة تكفي لملاحظة التجربة الحاضرة . بالنسبة لـ " إيان " هناك لحظة قبل كل وجبة مباشرة يسهل عليه فيها تطبيق ذلك . وبالنسبة للبعض قد يتمثل ذلك في " القول الطيب " ، ولكن هذا لا يفرض عليك بالضرورة أن تقول شيئاً بالمرة . سل نفسك فحسب : ما هي لحظات اليقظة والانفتاح التي يمكن أن تخلقها في حياتك بشكل منتظم ؟

إن فن معايشة التجربة يمكن أن يغرس في كل يوم - مهما كانت مجريات الأمور على مدار باقى حياتك - وسيتسنى لك ذلك إن شجعت نفسك على التوقف لملاحظة ما يقدمه لك العالم من فرص .

إن اليقظة الروحية هي ما يزينك ويضفي معنى على الحياة ، حيث يمكن أن تشعرنا بأن كل هذا العالم المركب عبارة عن وحدة ثرية ، أو أن هذه اللحظة الخاصة وهذه التجربة بعينها تقف بشكل أو بآخر كرمز للتجربة الإنسانية ككل ، واقتناص اللحظة المناسبة لهذا التامل الروحى تعد مجرد مسألة تركيز . ولكن الشيء الهام هو أنك في مثل هذه الأوقات يمكنك أن تستمد حساً قوياً بالارتباط بين نفسك - بوصفك شخص فريد - وبين معنى أكثر عمقاً .

من خلال تجربتنا نفسها أظهرت البرمجة اللغوية العصبية أنك لا يجب أن تنتظر وقوع هذه التجارب العميقة المثرية من تلقاء نفسها ؛ ذلك أن البرمجة اللغوية العصبية تمنحك كل أدوات زرعها وتنميتها فى نفسك ، والاستعداد لها ومعايشتها إلى أقصى حد ، ونأمل من أعماق قلوبنا أن تستمتع بذلك .


Exclusive
For
www.ibtesama.com
حصريات مارس 2013